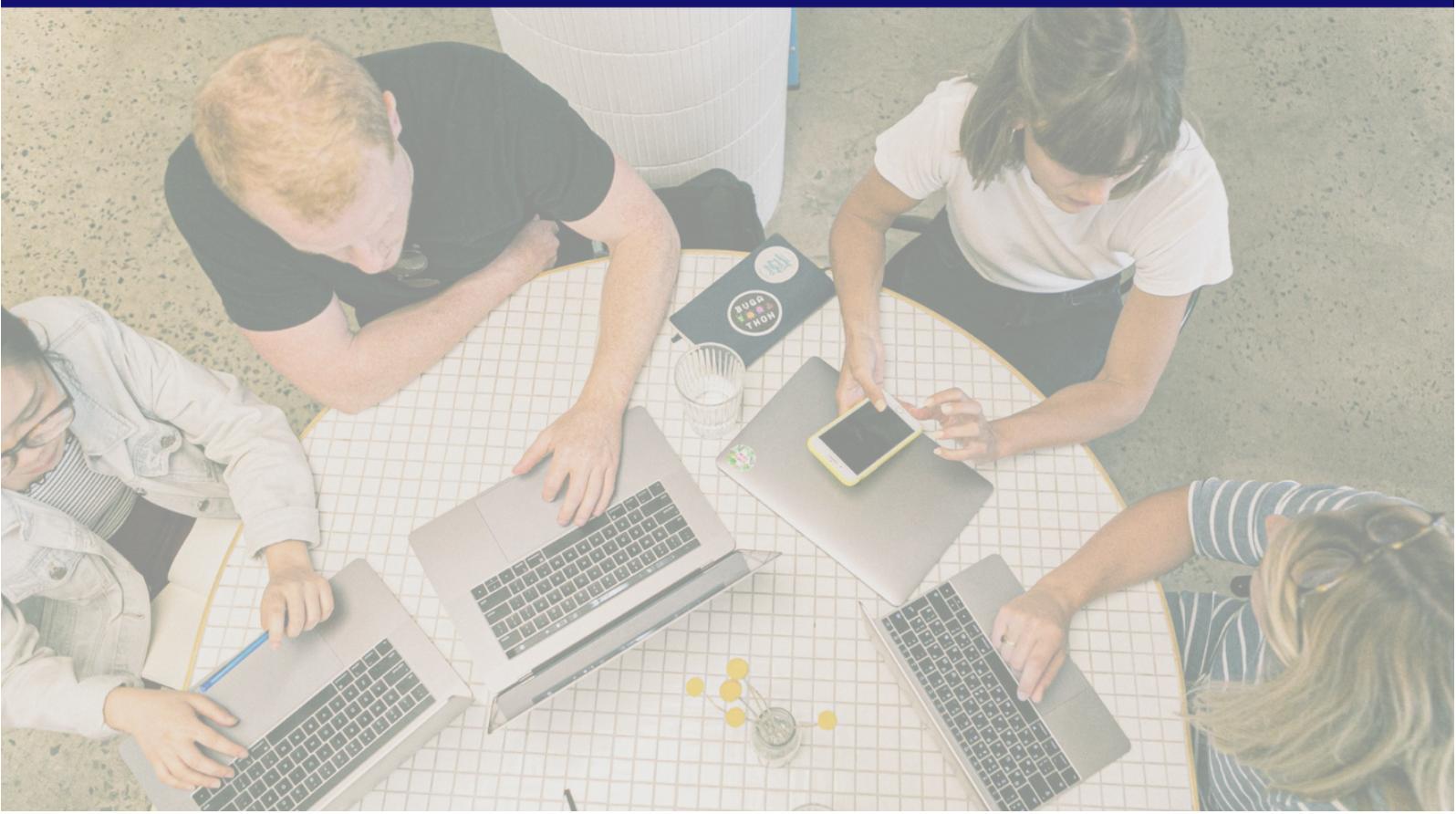




2022

**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 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:

Ésdras Estela: RA:21000809
Márcio José Marcondes Ferraz. RA: 21000361
Paulo Antônio Salles. RA:21000039
Thiago Tapi. RA:21000063

Mentor:

Márcio José Marcondes Ferraz. RA: 21000361

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
MAIO, 2022

Sumário

<u>1-INTRODUÇÃO</u>	<u>6</u>
<u>2-DESCRIÇÃO DA EMPRESA</u>	<u>8</u>
<u>3-METODOLOGIA</u>	<u>9</u>
<u>4 RESULTADOS</u>	<u>13</u>
<u>5 CONCLUSÃO</u>	<u>13</u>
<u>REFERÊNCIA</u>	<u>14</u>
<u>ANEXOS</u>	<u>15</u>

1-INTRODUÇÃO



A empresa UPPVIE, que atua na área de tráfego digital, tem como CEO Marcos Ferrari, e CMO Igor Miguel e seu como principal objetivo é auxiliar empresários em criar uma imagem para vender o seu produto/serviço.

A empresa tem como foco o tráfego digital, ou seja, cria estratégias de marketing para criar uma rede de propagandas em sites e aplicativos famosos na internet, porém é de se perceber que a empresa pode precisar de mais ênfase no próprio marketing digital, e de sua própria divulgação.

Hoje o mercado exige visibilidade para as empresas, e nada mais importante que uma boa imagem para uma empresa que busca trazer uma boa imagem para terceiros. Portanto o objetivo é fazer com que a empresa se destaque ainda mais no mercado, visto que sua área de atuação, na região e mesmo no país, é bem escassa de profissionais, o que traz grandes oportunidades para a empresa.

O foco será nas mídias sociais, tendo em vista o Instagram e o Tiktok, onde se encontra um grande público que sempre busca novidades no mercado. Outro ponto são as parcerias, que podem ajudar o cenário do marketing digital, que diretamente ajuda a empresa com mais divulgações.

A inovação e o planejamento das ações estão entre os mais importantes objetivos de marketing que a empresa deverá definir, a inovação, por exemplo, ajudará a ficar à frente de um mercado tão competitivo como o de hoje em dia. E nos dias de hoje, 60% das campanhas, fecham por não ter um planejamento para o negócio definido, pois é super importante saber onde começar e onde você quer chegar com sua marca ou negócio. Elevar o conhecimento da marca e o engajamento dos clientes, garantindo a satisfação dos mesmos.

Definimos os objetivos de marketing:

- Comece entrando em sintonia com os objetivos do negócio;
- Engajar a equipe para que eles sejam cumpridos;
- Norteia as suas ações de marketing;
- Pode decidir melhor quais métricas para medir os esforços;
- Reduz a margem de dúvidas;
- Pode conquistar os resultados que deseja com muito mais eficiência e eficácia.

1.1-OBJETIVO

1.1.1-OBJETIVO DO PROJETO

A empresa UPPVIE tem como objetivo marketing digital, e vamos procurar ajuda para divulgar mais em várias plataformas nas redes sociais e temos objetivo alcançar mais clientes para que a empresa venha crescer mais.

O projeto possui como principal objetivo, através do entendimento das disciplinas de Gestão estratégica de Tributos e Gestão Orçamentária entender por completo as dificuldades que se encontram instaladas na empresa. Após identificar a questão a ser analisada, no nosso caso a falta de foco em marketing da própria empresa, procuramos cessar essa dificuldade.

1.1.2-OBJETIVO PARA O GRUPO

O grupo pretende auxiliar a empresa UPPVIE em como melhorar o marketing de sua empresa, bem como aprimorar as habilidades para realizar tal execução.

Pretendemos ainda compreender as matérias de Gestão estratégica de Tributos e Gestão Orçamentária para ter auxílio no resto do curso de administração, e então entender os processos e ferramentas oferecidas pelas áreas, e aplicá-las também no caso de necessidade futuramente, em projetos e outras empresas.

2-DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa UPPVIE que atua no setor de publicidade e propaganda especializada em tráfego pago, é uma sociedade que reside em sede na cidade de São João da Boa Vista, São Paulo, porém que atinge online várias outras cidades (Site: www.uppvie.com). 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. O principal CNAE da sociedade é o 63.19-4-00 - Portais, provedores de conteúdo e outros serviços de informação na internet.

A UppVie é uma empresa focada em fortalecer o marketing, a imagem e a marca das empresas no mercado. A empresa é especialista em decolar o negócio do cliente através de anúncios online. Ela trabalha com venda de serviços que aconselham empresas com esses investimentos que buscam os melhores métodos de atingir o público alvo de cada negócio. As estratégias de negócio prometem melhorar as relações e networking de sua empresa em relação a todo o mercado em que ela está situada. Sendo o principal foco o serviço da UppVie a gestão de tráfego pago.

Além da gestão do tráfego pago, ou seja, dos processos de anúncio de produtos, marcas, serviços nos principais meios de comunicação e redes sociais, a UppVie oferece serviços de design, copywriting e as importantes estratégias de marketing e planejamento de estratégias.

Uma das maiores oportunidades da que os CEO – Marcos Ferrari, e CMO - Igor Miguel encontraram, foi que na região não havia outros profissionais que oferecessem o mesmo serviço, e mesmo no país a modalidade não é tão explorada, o que garantiu à empresa grande chance de expansão.

Algumas das cidades que estão localizados os seus clientes: Teresina, Nova Serrana, Foz do Iguaçu, Rio de Janeiro, Itabuna, etc. São 14 cidades em 8 estados que a UPPVIE atende e já tem mais de 800 mil reais investidos em tráfego pago.

A UppVie possui uma abrangência de negócios, o que permite migrar em diversas áreas do mercado colhendo dados, porém existe um foco em atender empresas na área da educação, o que faz parte dos valores próprios da organização. Alguns de seus principais clientes são o grupo Sandrini, Inpro, Siep etc.

3-METODOLOGIA

3.1-GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

3.1.1-ORÇAMENTO

Com o orçamento empresarial, é possível fazer a projeção das receitas, dos gastos e do lucro, quantificando assim as metas da empresa. E, quando falamos de orçamento, já podemos observar qual a quantidade de atividades que essa empresa precisa trabalhar para que não tenha nenhum prejuízo, analisando o que pode permanecer e o que deve ser removido. Com a administração da empresa UPPVIE, pode-se perceber quais as metas foram superadas para a identificação e disseminação do seu negócio.

A primeira alternativa é a mais comum: a diretoria da empresa destina uma parte do seu orçamento para o Marketing Digital. A partir dessa definição, a pessoa responsável pela área determina como esse orçamento vai ser investido.

O segundo caso é um pouquinho diferente: o próprio Marketing Digital é o ponto de partida. Através dos objetivos da empresa com a área, o Marketing indica aquilo que considera necessário para chegar a esses objetivos. Assim, envia o pedido de orçamento a ser aprovado pela diretoria.

Para identificar quanto pode ser gasto com Marketing Digital, precisamos primeiro entender qual é a margem disponível. Começamos estimando qual é a receita média que a UPPVIE tem por divulgações. Depois, descobrimos quanto a empresa gasta com despesas: Juntamos todos os custos com exceção de marketing (incluímos também o custo de matéria prima no caso de produtos) e dividimos pelo número de divulgações.

De acordo com estudos, a empresa vai ter que fazer um investimento não tão significativo na parte da própria divulgação, pois percebe-se que a empresa tem poucos clientes e não é conhecida no mercado. Esse investimento seria na aquisição de mais um funcionário, que ficaria só na parte de divulgação, fazendo postagem em redes sociais, fazendo ligações para possíveis clientes e interagindo com o público alvo na internet.

ORÇAMENTO EMPRESARIAL



Uppvie Soluções Digitais UPPVIE
ORÇAMENTO DE VENDAS

ORÇAMENTO DE VENDAS					
Empresa: Uppvie Soluções Digitais					
	Trimestres				
	1	2	3	4	
Unidades para vendas	15	20	18	23	
Preço por Unidade	2200	2200	2200	2200	
Receita Bruta	R\$33.000,00	R\$44.000,00	R\$39.600,00	R\$50.600,00	
Impostos (6%) (-)	R\$1.980,00	R\$2.640,00	R\$2.376,00	R\$3.036,00	

ORÇAMENTO DE VENDAS					
Empresa: Uppvie Soluções Digitais					
	Trimestres				
	1	2	3	4	
Receita Líquida	R\$31.020,00	R\$41.360,00	R\$37.224,00	R\$47.564,00	
Contas a Receber-1o.T	R\$ 24.750,00	R\$ 8.250,00			
Contas a Receber-2o.T		R\$ 33.000,00	R\$ 11.000,00		
Contas a Receber-3o.T			R\$ 29.700,00	R\$ 9.900,00	
Contas a Receber-4o.T				R\$ 37.950,00	
Total Entradas Caixa	R\$ 24.750,00	R\$ 41.250,00	R\$ 40.700,00	R\$ 47.850,00	



ORÇAMENTO DE SERVIÇOS PRESTADOS CSP

CUSTOS DE SERVIÇOS PRESTADOS	
Empresa: Uppvie Soluções Digitais	
Custo	Total (R\$)
Combustível	200
Pedagio	40
Uso e consumo	250
Tarifa Financeira	45,00
TOTAL CUSTOS	R\$ 535,00



	Trimestres			
	1	2	3	4
Unidades para vendas	15	20	18	23
Custo de Serviços	R\$ 8.025,00	R\$ 10.700,00	R\$ 9.630,00	R\$ 12.305,00

ORÇAMENTO DE DESPESAS DE VENDAS ADMINISTRATIVAS

ORÇAMENTO DAS DESPESAS DE VENDAS E ADMINISTRATIVAS				
Empresa: Uppvie Soluções Digitais				
	Trimestres			
	1	2	3	4
Unidades (a)	15	20	18	23
Comissão	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00

Total Variável	R\$ 1.200,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.440,00	R\$ 1.840,00
Despesas Fixas				
Aluguéis	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00	R\$ 1.600,00
Salários	R\$ 3.636,00	R\$ 3.636,00	R\$ 3.636,00	R\$ 3.636,00
Pró labore	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00
Taxas diversas	R\$ 800,00	R\$ 1.080,00	R\$ 972,00	R\$ 1.242,00
Despesas Gerais	R\$ 3.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 3.600,00	R\$ 4.600,00
Total Fixo	R\$ 16.536,00	R\$ 17.816,00	R\$ 17.308,00	R\$ 18.578,00
Total Despesas V e Adm.	R\$ 17.736,00	R\$ 19.416,00	R\$ 18.748,00	R\$ 20.418,00



DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO PROJETADO

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO PROJETADO				
Empresa: Uppvie Soluções Digitais				
	Trimestres			
	1	2 (+25%)	3 (-10%)	4 +(28%)
Receita Total (a)	R\$ 33.000,00	R\$ 44.000,00	R\$ 39.600,00	R\$ 50.600,00
Impostos (-)6%	R\$ 1.980,00	R\$ 2.640,00	R\$ 2.376,00	R\$ 3.036,00
Receita Líquida	R\$ 31.020,00	R\$ 41.360,00	R\$ 37.224,00	R\$ 47.564,00
Custo Produtos Vendidos				
Total do CSP (Custo de Serviços Prestados)	R\$ 8.025,00	R\$ 10.700,00	R\$ 9.630,00	R\$ 12.305,00
Lucro Bruto	R\$ 22.995,00	R\$ 30.660,00	R\$ 27.594,00	R\$ 35.259,00
Despesas Operacionais				
Vendas e Administrativas	R\$ 17.736,00	R\$ 19.416,00	R\$ 18.748,00	R\$ 20.418,00
Lucro Operacional	R\$ 5.259,00	R\$ 11.244,00	R\$ 8.846,00	R\$ 14.841,00

3.1.2-GASTOS

A empresa UPPVIE é prestadora de serviços e portanto não possui necessidade de cumprir com gastos em matéria prima, somente, e portanto, com a prestação de serviços, o que torna seu diferencial, e produto oferecido o conhecimento de suas partes, em forma de pacotes de auxílio em tráfego online.

A empresa conta com o gasto fixo em aluguel de um imóvel de 50m² que deve custar por volta de 1000 a 3000 reais. Além dos gastos com internet, energia e água rondando os 500 reais. Isso tudo além da despesa com marketing não mensurada.

O salário dos funcionários também é contabilizado, estando na faixa de R \$4.500,00. Seus gastos são mínimos e controlados em geral, pois não possui a necessidade de venda de produto, ou seja, não há aquisição de material.

Mais um gasto previsto seria com um novo funcionário, que é essencial na parte do próprio marketing. Mas para evitar esse gasto a mais, uma alternativa seria a de reduzir o Pró-labore dos administradores sócios, que ajudaria muito na empresa.

3.1.4-PRODUTO, PREÇO, PRAÇA, PROMOÇÃO

Os 4Ps são as ferramentas mais notáveis dentro do marketing e da organização do seu negócio, essa ferramenta serve para nomear as 4 áreas mais importantes de foco na hora de se gerir os projetos e produções da empresa.

Os produtos são os serviços fornecidos, mas uma ideia inovadora seria a criação de pacotes de serviços para um certo público. A ideia seria de um serviço que divulgaria uma página, site ou canal ao invés de uma empresa, já que esse público é jovem e cresce muito todo dia, aumentando a procura de empresas que fazem esse marketing digital.



3.1.5-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.

UPPVE SOLUÇÕES DIGITAIS LTDA				
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO				
1º TRIMESTRE - 2021	1º TRIMESTRE - 2021	2º TRIMESTRE - 2021	3º TRIMESTRE - 2021	4º TRIMESTRE - 2021
RECEITA BRUTA	33.000,00	44.000,00	39.600,00	50.600,00
SERVIÇOS PRESTADOS	33.000,00	44.000,00	39.600,00	50.600,00
(-) DEDUÇÕES	R\$ 2.640,00	R\$ 3.520,00	R\$ 3.168,00	R\$ 4.048,00
ISS	660,00	880,00	792,00	1.012,00
SIMPLES NACIONAL	1.980,00	2.640,00	2.376,00	3.036,00
RECEITA LÍQUIDA	30.360,00	40.480,00	36.432,00	46.552,00
(-) CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	8.025,00	10.700,00	9.630,00	12.305,00
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	8.025,00	10.700,00	9.630,00	12.305,00
LUCRO BRUTO	22.335,00	29.780,00	26.802,00	34.247,00
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	17.736,00	19.416,00	18.748,00	20.418,00
DESPESAS COM VENDAS	1.200,00	1.600,00	1.440,00	R\$ 1.840,00
SERVIÇOS PRESTADOS POR TERCEIROS	1.200,00	1.600,00	1.400,00	1.840,00
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	16.536,00	17.816,00	17.308,00	18.578,00
ALUGUÉIS	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00
DESPESAS GERAIS	3.000,00	4.000,00	3.600,00	4.600,00
SALÁRIOS E ORDENADOS	3.636,00	3.636,00	3.636,00	3.636,00
PRÓ-LABORE	7.500,00	7.500,00	7.500,00	7.500,00
TAXAS DIVERSAS	800,00	1.080,00	972,00	1.242,00
RECEITAS FINANCEIRAS	45,00	45,00	45,00	45,00
RECEITA DE APLICAÇÕES FINANC.	45,00	45,00	45,00	45,00
RESULTADO OPERACIONAL	4.644,00	10.409,00	8.099,00	13.874,00
RESULTADO ANTES DO IR E CSLL	4.644,00	10.409,00	8.099,00	13.874,00
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	4.644,00	10.409,00	8.099,00	13.874,00

UPPVE SOLUÇÕES DIGITAIS LTDA	
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	
ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2021	
RECEITA BRUTA	167.200,00
SERVIÇOS PRESTADOS	167.200,00
(-) DEDUÇÕES	13.376,00
ISS	3.344,00
SIMPLES NACIONAL	10.032,00
RECEITA LÍQUIDA	153.824,00
(-) CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	40.660,00
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	40.600,00
LUCRO BRUTO	113.164,00
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	76.318,00
DESPESAS COM VENDAS	6.040,00
SERVIÇOS PRESTADOS POR TERCEIROS	6.040,00
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	35.622,00
ALUGUÉIS	6.400,00
DESPESAS GERAIS	15.200,00
SALÁRIOS E ORDENADOS	14.544,00
PRÓ-LABORE	30.000,00
TAXAS DIVERSAS	4.094,00
RECEITAS FINANCEIRAS	180,00
RECEITA DE APLICAÇÕES FINANC.	180,00
RESULTADO OPERACIONAL	37.026,00
RESULTADO ANTES DO IR E CSLL	37.026,00
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	37.026,00



FATURAMENTO

UPPVIE SOLUÇÕES DIGITAIS LTDA					
PERÍODO: 01/01/2021 A 31/12/2021					
		VALOR (UNIDADE) R\$		VENDAS (UNIDADE)	TOTAL
JANEIRO		R\$ 2.200,00		5	R\$ 11.000,00
FEVEREIRO		R\$ 2.200,00		5	R\$ 11.000,00
MARÇO		R\$ 2.200,00		5	R\$ 11.000,00
ABRIL		R\$ 2.200,00		5	R\$ 11.000,00
MAIO		R\$ 2.200,00		7	R\$ 15.400,00
JUNHO		R\$ 2.200,00		8	R\$ 17.600,00
JULHO		R\$ 2.200,00		6	R\$ 13.200,00
AGOSTO		R\$ 2.200,00		6	R\$ 13.200,00
SETEMBRO		R\$ 2.200,00		6	R\$ 13.200,00
OUTUBRO		R\$ 2.200,00		7	R\$ 15.400,00
NOVEMBRO		R\$ 2.200,00		8	R\$ 17.600,00
DEZEMBRO		R\$ 2.200,00		8	R\$ 17.600,00
TOTAL		R\$ 24.000,00		76	R\$ 167.200,00

3.2-GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Questões financeiras e tributárias são muito importantes para que o negócio da empresa prospere. E com uma empresa de marketing não é diferente, pois é necessário também saber quais os regimes tributários mais vantajosos. Precisamos de um contador para realizar o planejamento dos tributos, já que prevemos garantir o sucesso da empresa UPPVIE.

Os principais tipos de impostos:

- Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ);
- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL);

- Programa de Integração Social e Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PIS/PASEP);
- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS);

3.2.1-SIMPLES NACIONAL

Simple Nacional é um regime de impostos com o objetivo de simplificar o pagamento dos tributos por (MEI) Microempresas e (EPP) Empresas de Pequeno Porte. Ou seja, para essas empresas que optaram pelo simples e seguem diversas regras, como cumprir os requisitos de legislação, e se enquadrar como MEI/EPP, a cobrança será realizada com apenas 1 guia e com os seguintes impostos cobrados de forma unitária:

•ISS: O Imposto Sobre Serviço é um tributo que incide sobre as prestações de serviços realizada pelas empresas e profissionais autônomos. O profissional que atua como MEI paga mensalmente uma guia única que inclui diversos tributos.

Como o ISS é um tributo cobrado pelo município, sua alíquota varia de acordo com a lei de cada cidade podendo ser cobrado entre 2% a 5%.

•ICMS: Imposto Sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços, ele é o tributo com o maior potencial de arrecadação do país. Somente os governos dos estados e do Distrito Federal têm competência para instituí-lo.

•COFINS: Esse imposto é uma Contribuição para Financiamento da Seguridade Social, que passou a ser lei em 30/12/1991. Imposto então considerado um tributo federal que abrange sobre o faturamento mensal da empresa.

•IRPJ: Imposto de Renda de Pessoa Jurídica, é um tributo que todas as empresas existentes terem que quitar. Seram isentos: MEI, ONGS e as filantrópicas. Um fato muito importante que podemos destacar, é que empresas grandes com lucro alto por mês, pode ser cobrado adicional de 10%.

•IPI: Imposto sobre Produtos Industrializados incide em bens, no caso de produtos industrializados, nacionais e estrangeiros. Tributo também federal que incide sobre os produtos da indústria nacional ou na importação de produtos estrangeiros no desembarço aduaneiro. As alíquotas cobradas neste imposto variam de acordo com o produto.

•CSLL: Contribuição Social sobre Lucro Líquido, tributo que incide sobre o lucro líquido do período-base, antes da provisão para o Imposto de Renda. Tendo a base no lucro real, a CSLL será feita trimestralmente, após a empresa ter contabilizado os fatos do período, como vendas, impostos, custos e despesas.

•PIS/PASEP: Programas que promovem a Integração do trabalhador no desenvolvimento das empresas ou órgãos públicos. São contribuições sociais pagas por empresas privadas e públicas com a finalidade de custear benefícios para o trabalhador e, assim, distribuir melhor a renda nacional.

•CONTRIBUIÇÕES PREVIDENCIÁRIAS: São os impostos fiscais aos contribuintes. São também empregador, a empresa ou a entidade a ela equiparada na forma da lei, além das

pessoas físicas obrigadas à inscrição no Regime Geral de Previdência Social, a saber. A alíquota das contribuições previdenciárias varia de 1% a 22,5%.

Observação: É de suma importância a empresa saber quais os impostos a pagar.

TRIBUTAÇÃO SIMPLES NACIONAL											
		ANEXO 1 COMERCIO		ANEXO 2 INDUSTRIA		ANEXO 3 PRESTAÇÃO SERVIÇOS		ANEXO 4 PRESTAÇÃO SERVIÇOS		ANEXO 5 PRESTAÇÃO SERVIÇOS	
Rec. Bruta em 12 Meses	FAIXAS	Alíquota	Vir a Deduzir	Alíquota	Vir a Deduzir	Alíquota	Vir a Deduzir	Alíquota	Vir a Deduzir	Alíquota	Vir a Deduzir
180.000,00		4,00%	-	4,50%	-	6,00%	0,00	4,50%	0,00	15,50%	-
180.000,01	360.000,00	7,30%	5.940,00	7,80%	5.940,00	11,20%	9.360,00	9,00%	8.100,00	18,00%	4.500,00
360.000,01	720.000,00	9,50%	13.860,00	10,00%	13.860,00	13,50%	17.640,00	10,20%	12.420,00	19,50%	9.900,00
720.000,01	1.800.000,00	10,70%	22.500,00	11,20%	22.500,00	16,00%	35.640,00	14,00%	39.780,00	20,50%	17.100,00
1.800.000,01	3.600.000,00	14,30%	87.300,00	14,70%	85.500,00	21,00%	125.640,00	22,00%	183.780,00	23,00%	62.100,00
3.600.000,01	4.800.000,00	19,00%	378.000,00	30,00%	720.000,00	33,00%	648.000,00	33,00%	828.000,00	30,50%	540.000,00
A P U R A Ç Ã O		1.680.000,00		1.500.000,00		240.000,00		360.000,00		167.200,00	
		9,50%		11,20%		11,20%		9,00%		19,50%	
		159.600,00		168.000,00		26.880,00		32.400,00		32.604,00	
		(22.500,00)		(22.500,00)		(9.360,00)		(8.100,00)		(9.900,00)	
		137.100,00		145.500,00		17.520,00		24.300,00		22.704,00	
		8,16%		9,70%		7,30%		6,75%		13,58%	
	VALOR FATURAMENTO MÊS	140.000,00		125.000,00		20.000,00		30.000,00		40.000,00	
	VALOR SIMPLES NACIONAL	11.425,00		12.125,00		1.460,00		2.025,00		5.431,58	
	VALOR DO DAS A RECOLHER	32.466,58									

Faturamento						
Mês	Vendas	Industria	Serviço - 3	Serviço - 4	Serviço - 5	Rec. Bruta
janeiro	140.000,00	125.000,00	20.000,00	30.000,00	11.000,00	326.000,00
fevereiro	140.000,00	125.000,00	20.000,00	30.000,00	11.000,00	326.000,00
março	140.000,00	125.000,00	20.000,00	30.000,00	11.000,00	326.000,00
abril	140.000,00	125.000,00	20.000,00	30.000,00	11.000,00	326.000,00
maio	140.000,00	125.000,00	20.000,00	30.000,00	15.400,00	330.400,00
junho	140.000,00	125.000,00	20.000,00	30.000,00	17.600,00	332.600,00
julho	140.000,00	125.000,00	20.000,00	30.000,00	13.200,00	328.200,00
agosto	140.000,00	125.000,00	20.000,00	30.000,00	13.200,00	328.200,00
setembro	140.000,00	125.000,00	20.000,00	30.000,00	13.200,00	328.200,00
outubro	140.000,00	125.000,00	20.000,00	30.000,00	15.400,00	330.400,00
novembro	140.000,00	125.000,00	20.000,00	30.000,00	17.600,00	332.600,00
dezembro	140.000,00	125.000,00	20.000,00	30.000,00	17.600,00	332.600,00
TOTAL	1.680.000,00	1.500.000,00	240.000,00	360.000,00	167.200,00	3.947.200,00

3.2.2-LUCRO PRESUMIDO

O regime tributário para uma empresa de marketing, seu faturamento anual é menor do que R\$78 milhões. As alíquotas variam conforme as atividades. Além disso, pode ter ainda a incidência de impostos federais, tais como CSLL, IRPJ, PIS, entre outros. O lucro presumido é apurado trimestralmente, e sua principal característica que se deve levar em conta caso seja desejado optar pelo Lucro Presumido são as margens e percentuais fixados de presunção, o que pode gerar facilidade na apuração em certas empresas, tanto para imposto de renda quanto para contribuição social.

TRIBUTAÇÃO LUCRO PRESUMIDO				
RECEITA DE VENDAS	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	VENDA BRUTA TRIMESTRE
VENDA DE COMBUSTÍVEIS	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
VENDA DE MERCADORIAS	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 11.000,00	R\$ 11.000,00	R\$ 11.000,00	R\$ 33.000,00
VENDA BRUTA - MENSAL	R\$ 11.000,00	R\$ 11.000,00	R\$ 11.000,00	R\$ 33.000,00

DETERMINAÇÃO DA BASE DE CÁLCULO IRPJ	FATURAMENTO TRIMESTRE	% PRESUNÇÃO DE LUCRO	LUCRO PRESUMIDO TRIMESTRE
1 VENDA DE COMBUSTÍVEIS	R\$ -	1,60%	R\$ -
2 VENDA DE MERCADORIAS	R\$ -	8,00%	R\$ -
3 VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 33.000,00	32,00%	R\$ 10.560,00
4 FATURAMENTO BRUTO	R\$ 33.000,00		
5 BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE = (SOMA 1+2+3)			R\$ 10.560,00
CÁLCULO DO IRPJ			
6 BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE = (5)			R\$ 10.560,00
7 CÁLCULO DO IRPJ	ALÍQUOTA	15,00%	R\$ 1.584,00
CÁLCULO DO ADICIONAL IRPJ			
8 BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE = (5)			R\$ 10.560,00
9 LIMITE POR TRIMESTRE (R\$ 20.000 p/MÊS)			R\$ 60.000,00
10 BASE DE CÁLCULO DO ADICIONAL IRPJ			R\$ (49.440,00)
11 CÁLCULO ADICIONAL IRPJ	ALÍQUOTA	10,00%	R\$ (4.944,00)
12 VALOR DO IRPJ e ADICIONAL A PAGAR = (7 + 11)			R\$ (3.360,00)

DETERMINAÇÃO DA BASE DE CÁLCULO CSLL	FATURAMENTO TRIMESTRE	% PRESUNÇÃO DE LUCRO	LUCRO PRESUMIDO TRIMESTRE
1 VENDA DE COMBUSTÍVEIS	R\$ -	12,00%	R\$ -
2 VENDA DE MERCADORIAS	R\$ -	12,00%	R\$ -
3 VENDA DE SERVIÇOS	R\$ 33.000,00	32,00%	R\$ 10.560,00
4 FATURAMENTO BRUTO	R\$ 33.000,00		
5 BASE DE CÁLCULO IRPJ DO TRIMESTRE = (SOMA 1+2+3)			R\$ 10.560,00
CÁLCULO DA CSLL			
6 BASE DE CÁLCULO CSLL DO TRIMESTRE = (5)			R\$ 10.560,00
7 CÁLCULO DA CSLL	ALÍQUOTA	9,00%	R\$ 950,40
8 VALOR DA CSLL A PAGAR = (7)			R\$ 950,40

APURAÇÃO PIS / COFINS	RECEITA MENSAL	PIS 1,65%	COFINS 3,00%
JANEIRO	R\$ 11.000,00	R\$ 181,50	R\$ 330,00
FEVEREIRO	R\$ 11.000,00	R\$ 181,50	R\$ 330,00
MARÇO	R\$ 11.000,00	R\$ 181,50	R\$ 330,00
TOTAL TRIMESTRE	R\$ 33.000,00	R\$ 544,50	R\$ 990,00

3.2.3-LUCRO REAL

O faturamento é maior que R\$ 78 milhões anuais. Nesse tipo de tributação, a base de cálculo pode ser feita com base no lucro líquido. No Lucro Real, também podem incidir vários impostos, tais como CSLL e IRPJ.

TRIBUTAÇÃO LUCRO REAL

INFORMAÇÕES DA DRE

RECEITA BRUTA DE VENDAS	167.200,00
RESULTADO OPERACIONAL	37.026,00

LUCRO REAL	BASE CÁLCULO	TRIBUTOS / ANO	ALÍQUOTA	MÊS
IRPJ	37.026,00	5.553,90	15,00%	462,83
IRPJ Adicional(> \$ 240.000,00 ano)	-	-	10,00%	-
CSLL	37.026,00	3.332,34	9,00%	277,70
PIS (não cumulativo)	167.200,00	2.758,80	1,65%	229,90
COFINS (não cumulativo)	167.200,00	12.707,20	7,60%	1.058,93
ISS	167.200,00	3.344,00	2,00%	278,67
TOTAL		27.696,24	74,80	2.308,02

COMPARATIVO TRIBUTAÇÃO

TRIBUTOS	SIMPLES	PRESUMIDO	REAL
IRPJ / CSLL			8.886,24
COFINS			12.707,20
PIS			2.758,80
ISS		3.344,00	3.344,00
SIMPLES		-	-
TOTAL	-	3.344,00	27.696,24
	12	12	12
	-	278,67	2.308,02

RECEITA S/ VENDA ANUAL *	167.200,00	100,00%
SIMPLES	-	0,00%
LUCRO PRESUMIDO	3.344,00	2,00%
LUCRO REAL	27.696,24	16,56%



3.3-MARKETING

O principal meio de marketing utilizado pela empresa é o clássico, onde usuários assíduos do produto comentam com outras empresas sobre os serviços prestados e sua qualidade. Através desse meio de promoção a empresa atinge outras organizações e assim dissipam o conhecimento sobre seus serviços.

Contudo, o marketing digital da empresa deveria ser mais forte, visto que é o ramo da empresa, para mostrar a qualidade do serviço da empresa que atua na área de marketing, ou melhor desenvolvimento da imagem de organizações frente ao mercado, nada mais justo que essa área seja o foco da empresa, visto que esse não é um ponto forte atualmente.

4- RESULTADOS

Começamos fazendo o orçamento da empresa e obtemos no 1º trimestre R\$33.000,00, no 2º R\$44.000,00, no 3º R\$39.600,00 e no 4º trimestre R\$50.600,00 de receita bruta. Em seguida, fizemos a dedução dos impostos e concluímos a receita líquida: 1º trimestre R\$31.020,00 2º trimestre R\$41.360,00, 3º trimestre R\$37.224,00, 4º trimestre R\$47.564,00.

O Demonstrativo do Resultado do Exercício que foi encerrado em 31 de dezembro de 2021, teve R\$167.200,00 de receita bruta e com deduções de impostos ISS R\$3.344,00 e Simples Nacional R\$10.032,00. Os custos dos serviços prestados R\$40.600,00, lucro bruto R\$113.164,00, despesas operacionais R\$76.318,00, serviços prestados por terceiros R\$6.040,00, despesas administrativas R\$35.622,00, receitas financeiras R\$180,00, e por fim, o resultado operacional que foi de R\$37.026,00.

No lucro real a tributação foi de R\$27.696,24, 74,80% de alíquota e por mes R\$2.308,02.

O comparativo de tributos do lucro presumido foi de R\$3.344,00 e do lucro real R\$27.696,24.

5 CONCLUSÃO

Para concluir, podemos ver as informações contábeis geradas com todo o desenvolvimento por meio de dados projetados que são, de fato, muito importantes para o administrador poder tomar uma decisão coesa.

O enfoque da atuação perante as exigências do competitivo mundo empresarial, passa a ser relevante, pois a atuação da contabilidade para essa projeção que foi desenvolvida, vem crescendo bastante no marketing digital e dentro do contexto social das empresas que necessitam sempre de algumas soluções e decisões rápidas, sendo a contabilidade imprescindível para a gestão das empresas.

Com o orçamento que projetamos, no 1º trimestre a empresa teve R\$33.000,00 de receita bruta, no 2º trimestre R\$44.000,00, no 3º trimestre diminuiu um pouco fechando com R\$39.600,00 e no 4º trimestre obtive o maior valor de todos trimestres fechando com R\$50.600,00. O valor total da receita bruta foi de R\$167.200,00 e com lucro líquido de R\$37.026,00.

Com a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), observamos a situação que a empresa se encontra, e é através de relatórios contábeis que o administrador irá observar e analisar para que possa fazer mudanças e investimentos na empresa.

REFERÊNCIA

<https://www.jornalcontabil.com.br> 18 de maio de 2021, São Paulo

<https://www.jacalculei.com.br> 12 de novembro de 2020, São Paulo

<https://www.portaltributario.com.br> 15 de julho de 2014, São Paulo

<https://www.blog.progressocontabilidade.com.br> 07 de abril 2021, São Paulo

Essa parte está reservada para as referências, as quais deverão estar metodologicamente discriminadas em ordem alfabética.

A utilização da metodologia científica nos Projetos de Extensão é obrigatória.

ANEXOS