



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

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 – Profa. Renata E. de Alencar Marcondes

Alunos:

Ariele Vitória Anacleto, RA 21000034

Isabela Tonetti, RA 21000241

Lucas Fontão Ribeiro, RA 21000572

Talya Cristina Cunico, RA 21000709

Mentor:

Ederval Pereira Gomes Junior, RA 21000629

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MAIO, 2022

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	5
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	7
3 METODOLOGIA	8
3.1 GESTÃO DE TRIBUTOS	8
3.1.2 SISTEMA TRIBUTÁRIO	8
3.1.3 SIMULAÇÃO DE FATURAMENTO	10
3.1.4 DRE TRIMESTRAL DE 2021	11
3.1.5 DRE	13
3.2 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	14
3.2.1 IMPORTÂNCIA DO ORÇAMENTO	14
3.2.2 ORÇAMENTO DE VENDAS	15
3.2.3 ORÇAMENTO DE SERVIÇOS PRESTADOS	16
3.2.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS DE VENDAS E ADMINISTRATIVAS	17
3.2.5 DRE PROJETADA A PARTIR DOS ORÇAMENTOS	18
4 RESULTADOS	19
5 CONCLUSÃO	20
REFERÊNCIAS	21

1 INTRODUÇÃO

A finalidade deste projeto é realizar as previsões orçamentárias da empresa Uppvie com o intuito de colaborar para que a instituição consiga se portar melhor no mercado, assim se programando e coordenando melhor as suas ações. Nos tempos atuais, inovar e melhorar setores e métodos de controles se tornam cada vez mais eficazes para ser uma empresa bem sucedida, com isso, iremos criar e demonstrar previsões orçamentárias para a empresa Uppvie tendo como finalidade demonstrar onde vai seu capital, pois com previsões feitas com dados bem estruturados têm mais chances assertivas e, evitar ou deixar a empresa preparada para problemas futuros.

Toda e qualquer empresa precisa fazer os seus orçamentos para conseguir entender como e onde ela vai utilizar o seu capital, assim evitando que possíveis surpresas aconteçam. Um orçamento feito sem dados sólidos pode acabar afetando de forma grave a empresa e deixar de fazê-lo também, por tais motivos este projeto vai contribuir com a Uppvie para que seus orçamentos e previsões sejam o mais próximo possível dos números reais. Os objetivos devem ser comumente definidos no momento do planejamento estratégico.

Nos tempos atuais, com tantas mudanças no mercado e no mundo, se a empresa não tiver um mecanismo ágil de definição de objetivos, facilmente os times irão perder foco e alinhamento. Com efeito, a organização não funcionará adequadamente enquanto sistema elementos interdependentes que, considerados em conjunto, formam uma unidade. Com o projeto, o grupo espera que a empresa consiga ter ganhos significativos, pois conseguirá se adiantar e realizar planos de ação para garantir a sua saúde financeira e também que seus lucros cresçam a partir de um melhor controle da sua verba.

Sendo assim, o foco é que a Uppvie consiga mais lucro e expansão dentro do mercado, para que seus futuros objetivos sejam alcançados dentro da mesma. Com a inovação, é possível afirmar que para uma empresa controlar suas previsões em números reais é necessário incluir a gestão orçamentária dentro da mesma, tendo um objetivo de auxiliar na melhoria de suas ações, como no alinhamento da empresa em relação a gastos, lucros e perdas. O intuito do projeto é incluir a importância do planejamento estratégico, tendo como colheita um bom engajamento

e expansão dentro do mercado, idealizando a gestão orçamentária dentro da mesma.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A razão social é UPPVIE Soluções Digitais LTDA e Nome Fantasia Uppvie, CNPJ: 41.703.464/0001-41, tem como proprietários os sócios Hellynson Cassio Lana e Neila Alessandra Sandrini, e como Sócio-Administradores Marcos Vinicius De Freitas Ferrari e Igor De Oliveira Miguel, sua atividade principal é voltada para portais, provedores de conteúdo e outros serviços de informação na Internet, utilizando o tráfego pago (anúncios online) com o intuito de oferecer aos seus clientes soluções como: fazer o número de clientes crescer atingindo diretamente o público alvo da empresa, fortalecimento da marca e a criação de estratégias de marketing para o negócio.

A empresa foi fundada em 26/04/2021, está localizada em São João da Boa Vista na Rua Dirce Dias Oliveira número 159, bairro Jardim Maestro Mourão e os principais clientes da empresa são: EBP, Siep, Sandrini Menswear, Alcavie Systems, Kasasushi e Inpro.

O propósito da empresa é potencializar as empresas dos seus clientes, gerar empregos, impactar famílias e mostrar para o mundo que os anúncios online não são uma opção, mas sim uma realidade.

O objetivo da empresa não é só crescer, mas sim ter um crescimento sem conjunto com o sucesso de seus clientes, assim criando um elo promissor entre as partes, a UPPVIE não oferece apenas marketing digital, ela ajuda as empresas a crescerem profissionalmente.

3 METODOLOGIA

3.1 GESTÃO DE TRIBUTOS

3.1.2 SISTEMA TRIBUTÁRIO

O sistema tributário brasileiro é um dos mais complexos do mundo e a sua estrutura é longa e complexa em todos os sentidos, isso indica que é de suma importância para as empresas se atentarem aos detalhes no momento de escolher o melhor regime tributário para o seu ramo de atividade.

Toda pessoa física ou jurídica é afetada por tributos, em todos os produtos e serviços alguns tributos são recolhidos com o intuito de financiar serviços e atividades do governo. No Brasil existem diversos tributos em âmbito federal, estadual e municipal.

Existem três regimes tributários no Brasil, e esses são os valores de cada um para a empresa:

RECEITA DE VENDA ANUAL	R\$	244.350,00	100,00%
SIMPLES	R\$	13.161,00	5,39%
LUCRO PRESUMIDO	R\$	13.300,80	5,44%
LUCRO REAL	R\$	14.671,64	6,00%

O Lucro Presumido é a forma de tributação simplificada do Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas (IRPJ) e Contribuição Social sobre o Lucro (CSLL), pela qual considera um faturamento de até R\$ 187.500,00 por trimestre, por meio de percentuais específicos para cada atividade, determina-se qual será o lucro.

O Lucro Real é um regime de tributação, em que o cálculo do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) é feito com base no lucro real da empresa no período de apuração ajustado pelas adições, sendo receita maior que despesa = a lucro e despesas maior que receita = prejuízo, com ajustes previstos em lei.

O mais indicado para a Uppvie é o Simples Nacional, pois o mesmo oferece várias vantagens para micro e pequenas empresas, ele é um sistema unificado de recolhimento que simplifica algumas declarações e busca diminuir a burocracia e os custos das pequenas empresas.

As Vantagens do Simples Nacional para a Uppvie:

1) A redução da carga tributária: a maior vantagem do Simples Nacional é a redução da carga tributária que, em alguns casos, pode chegar a 40% de redução e assim os empresários conseguem enxergar maior ganho, já que a alíquota é definida pelo tipo de atividade econômica na Tabela do Simples.

2) A unificação da arrecadação dos impostos: são recolhidos em uma única guia (DAS) e isso é um ponto positivo e falcitador na realidade dos micros e pequenos empresários. Outro ponto positivo do recolhimento único do DAS é que ele engloba os seguintes impostos de uma vez: Impostos Federais (IRPJ, CSLL, IPI, PIS e COFINS); Imposto Estadual (ICMS); Imposto Municipal (ISS) e INSS para a previdência social.

3) Preferências em Licitações: O Simples Nacional nesse caso favorece os participantes nas licitações públicas, isto é, o governo e entidades públicas compram por todo país competindo por preço e qualidade, conforme as regras de cada edital esses processos são burocráticos e para as empresas de pequeno porte há um incentivo

Ou seja, no Simples Nacional facilita o processo de micro e pequenas empresas das quais possuem uma disponibilidade menor de espaço, funcionários e faturamento.

A empresa se enquadra no anexo V do simples nacional, pois a mesma presta serviços digitais de tráfego pago e de divulgação de seus parceiros. Esse artigo apresenta as seguintes faixas de alíquotas:

Faixa	Alíquota	Valor a Deduzir (em R\$)	Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)
1a Faixa	15,50%	-	Até 180.000,00
2a Faixa	18,00%	4.500,00	De 180.000,01 a 360.000,00
3a Faixa	19,50%	9.900,00	De 360.000,01 a 720.000,00
4a Faixa	20,50%	17.100,00	De 720.000,01 a 1.800.000,00
5a Faixa	23,00%	62.100,00	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00
6a Faixa	30,50%	540.000,00	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00

A partir de algumas pesquisas foi possível elaborar algumas simulações de orçamentos para a empresa, através de um balanço feito com números fictícios que buscam mostrar como a empresa se comporta no mercado.

3.1.3 SIMULAÇÃO DE FATURAMENTO

UPPVIE SOLUÇÕES DIGITAIS LTDA					
PERÍODO: 01/01/2021 A 31/12/2021					
MÊS	ANO	VENDAS - R\$	SERVIÇOS - R\$	OUTROS - R\$	TOTAL - R\$
JANEIRO	2021	-	R\$ 18.000,00	-	R\$ 18.000,00
FEVEREIRO	2021	-	R\$ 18.000,00	-	R\$ 18.000,00
MARÇO	2021	-	R\$ 18.000,00	-	R\$ 18.000,00
ABRIL	2021	-	R\$ 19.350,00	-	R\$ 19.350,00
MAIO	2021	-	R\$ 19.350,00	-	R\$ 19.350,00
JUNHO	2021	-	R\$ 19.350,00	-	R\$ 19.350,00
JULHO	2021	-	R\$ 21.150,00	-	R\$ 21.150,00
AGOSTO	2021	-	R\$ 21.150,00	-	R\$ 21.150,00
SETEMBRO	2021	-	R\$ 21.150,00	-	R\$ 21.150,00
OUTUBRO	2021	-	R\$ 22.950,00	-	R\$ 22.950,00
NOVEMBRO	2021	-	R\$ 22.950,00	-	R\$ 22.950,00
DEZEMBRO	2021	-	R\$ 22.950,00	-	R\$ 22.950,00
TOTAIS		-	R\$ 244.350,00	-	R\$ 244.350,00

A figura mostra uma simulação do faturamento da empresa no período de 01/01/2021 a 31/12/2021, onde as entradas de capital chegam pela realização de serviços, o valor mensal estimado para o primeiro trimestre foi de R\$18.000,00, para o segundo R\$19.350,00, para o terceiro R\$21.150,00 e para o quarto R\$22.950,00 e o total de R\$244.350,00 no período todo, valores que levam a empresa a se enquadrar na segunda faixa do Simples Nacional.

O faturamento projetado demonstra um crescimento no valor trimestral, onde a empresa obteve um aumento nos números, resultado de serviços a mais que a empresa conseguiu prestar entre os trimestres analisados.

3.1.4 DRE TRIMESTRAL DE 2021

UPPVIE 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	54.000,00	59.400,00	64.800,00	70.200,00
SERVIÇOS PRESTADOS	54.000,00	59.400,00	64.800,00	70.200,00
(-) DEDUÇÕES	(3.290,25)	(3.290,25)	(3.290,25)	(3.290,25)
SIMPLES NACIONAL	(3.290,25)	(3.290,25)	(3.290,25)	(3.290,25)
RECEITA LÍQUIDA	50.709,75	56.109,75	61.509,75	66.909,75
(-) CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	(11.700,00)	(12.870,00)	(14.040,00)	(15.210,00)
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	(11.700,00)	(12.870,00)	(14.040,00)	(15.210,00)
LUCRO BRUTO	39.009,75	43.239,75	47.469,75	51.699,75
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	(36.045,00)	(36.295,00)	(36.545,00)	(36.795,00)
DESPESAS COM VENDAS	2.500,00	2.750,00	3.000,00	3.250,00
SERVIÇOS PRESTADOS POR TERCEIROS	2.500,00	2.750,00	3.000,00	3.250,00
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	33.545,00	33.545,00	33.545,00	33.545,00
ALUGUÉIS	2.250,00	2.250,00	2.250,00	2.250,00
DESPESAS GERAIS	10.500,00	10.500,00	10.500,00	10.500,00
SALÁRIOS E ORDENADOS	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
PRÓ-LABORE	16.920,00	16.920,00	16.920,00	16.920,00
TAXAS DIVERSAS	875,00	875,00	875,00	875,00
RECEITAS FINANCEIRAS	300,00	300,00	300,00	300,00
RECEITA DE APLICAÇÕES FINANC.	300,00	300,00	300,00	300,00
RESULTADO OPERACIONAL	3.264,75	7.244,75	11.224,75	15.204,75
RESULTADO ANTES DO IR E CSLL	3.264,75	7.244,75	11.224,75	15.204,75
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	3.264,75	7.244,75	11.224,75	15.204,75

É possível observar que a receita bruta trimestral da empresa ficou em R\$54.000,00 no primeiro trimestre, R\$59.400,00 no segundo, R\$64.800,00 no terceiro e por fim R\$70.200,00 no quarto, essa receita vem dos serviços prestados pela empresa, os valores das despesas operacionais são elevados chegando a R\$36.045,00 no primeiro trimestre e subindo R\$250,00 em cada um dos próximos períodos, essas despesas precisam diminuir para que o lucro líquido da empresa se eleve e a situação financeira fique ainda mais atrativa. Outra forma de aumentar os

lucros é conseguir oferecer mais serviços aos seus clientes e alcançar novos negócios, assim o lucro da empresa tende a crescer ainda mais.

Para obter novos clientes, a empresa precisa ampliar seus horizontes e ir atrás de novos parceiros, por isso o network da empresa precisa ser abrangente e atualizado.

O lucro líquido da empresa obteve um crescimento considerável, passando de R\$3.264,75 no primeiro trimestre para R\$15.204,75 no quarto, esses valores são resultado do aumento da receita bruta que veio de serviços que a empresa conseguiu prestar a mais nos trimestres posteriores ao primeiro, a diferença ficou em R\$11.940,00, um aumento bem interessante para um curto período de tempo como o analisado.

3.1.5 DRE

UPPVIE SOLUÇÕES DIGITAIS LTDA	
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	
ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2021	
RECEITA BRUTA	248.400,00
SERVIÇOS PRESTADOS	248.400,00
(-) DEDUÇÕES	(13.161,00)
SIMPLES NACIONAL	(13.161,00)
RECEITA LÍQUIDA	235.239,00
(-) CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	(53.820,00)
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	(53.820,00)
LUCRO BRUTO	181.419,00
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	145.680,00
DESPESAS COM VENDAS	11.500,00
SERVIÇOS PRESTADOS POR TERCEIROS	11.500,00
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	134.180,00
ALUGUÉIS	9.000,00
DESPESAS GERAIS	42.000,00
SALÁRIOS E ORDENADOS	12.000,00
PRÓ-LABORE	67.680,00
TAXAS DIVERSAS	3.500,00
RECEITAS FINANCEIRAS	1.200,00
RECEITA DE APLICAÇÕES FINANC.	1.200,00
RESULTADO OPERACIONAL	36.939,00
RESULTADO ANTES DO IR E CSLL	36.939,00
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	36.939,00

A DRE da empresa no período projetado mostra uma receita bruta de R\$248.400,00 e despesas operacionais de R\$145.680,00, o lucro líquido ficou em R\$36.939,00. A DRE mostra que a empresa está com uma saúde financeira boa e operando bem, pois obteve um lucro considerável no período analisado. É importante relatar que os custos com despesas gerais e pró-labore ficou alto, os dois juntos somaram R\$109.680,00 o que representa cerca de 45% da receita bruta total

e esse valor é muito alto para essas duas despesas, reduzindo esse valor os lucros vão aumentar instantaneamente.

Em linhas gerais a empresa obteve um bom desempenho no período, atingindo um bom lucro e mantendo suas ações controladas, a empresa vai conseguir aumentar o seu lucro a partir de novos clientes e também reduzindo seus custos de operação, tornando-a ainda mais rentável.

3.2 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

3.2.1 IMPORTÂNCIA DO ORÇAMENTO

O orçamento empresarial é importante para todo negócio que necessita de ter segurança financeira, sendo utilizado para estimar e planejar ganhos, despesas de uma empresa, geralmente analisando um período de tempo futuro, como por exemplo um ano, mas isso pode variar de acordo com a necessidade, com este documento feito de forma correta é possível medir como a empresa estará no futuro, orientando seu plano de negócios e/ou priorizando seus gastos com atividades ou setores específicos.

O principal objetivo do orçamento é em primeiro momento trazer a real situação da empresa, depois determinar o período de tempo a ser estimado, com isso, o gestor pode aplicar de forma mais certa onde deve investir, cortar gastos e assim ser muito mais preciso e eficaz para sanar quaisquer gastos exagerados e promovendo melhorias para os locais apropriados, fazendo assim a empresa lucrar mais com um menor custo.

Para quem está começando seu negócio pode parecer um desafio, mas é uma boa experiência e faz você entender mais sobre o seu próprio negócio, pode ser um diferencial enorme de sua empresa e um fator determinante para que obtenha sucesso ou não.

Para nosso trabalho utilizamos o orçamento de vendas, o que seria ele?

Orçamento de vendas: tem como objetivo prever o quanto uma empresa vai vender e o quanto a mesma terá de receita em um determinado período de tempo, para isso utiliza-se dados como, padrões de vendas anteriores, empresas

concorrentes e as atuais condições econômicas da mesma. Para que tenha sucesso neste orçamento é necessário mapear e organizar seus mix de produtos, ou seja, quais produtos vendem mais em determinada época do ano, rentabilidade de cada linha de produtos vendidos, quantidade de vendas em diferentes canais, etc. Com esses dados em mãos a empresa projeta como pode ser sua receita, quais produtos irão aumentar sua representatividade, quais devem ser impulsionados para que dessa forma o lucro da empresa aumente.

3.2.2 ORÇAMENTO DE VENDAS


ORÇAMENTO DE VENDAS				
Empresa: Uppvie Soluções Digitais 				
	Trimestres			
	1	2	3	4
Unidades para vendas	20	22	24	26
Preço por Unidade	2700	2700	2700	2700
Receita Bruta	R\$54.000,00	R\$59.400,00	R\$64.800,00	R\$70.200,00
Impostos (6%) (-)	R\$3.240,00	R\$3.564,00	R\$3.888,00	R\$4.212,00
Receita Líquida	R\$50.760,00	R\$55.836,00	R\$60.912,00	R\$65.988,00
	Trimestres			
	1	2	3	4
Contas a Receber-1o.T	R\$ 40.500,00	R\$ 13.500,00		
Contas a Receber-2o.T		R\$ 44.550,00	R\$ 14.850,00	
Contas a Receber-3o.T			R\$ 48.600,00	R\$ 16.200,00
Contas a Receber-4o.T				R\$ 52.650,00
Total Entradas Caixa	R\$ 40.500,00	R\$ 58.050,00	R\$ 63.450,00	R\$ 68.850,00

A partir do Orçamento de vendas projetado é possível observar que durante os quatro trimestres a empresa UPPVIE obteve um crescimento considerável girando em torno de 10% ao mês. Na receita bruta, por exemplo, a empresa saltou de R\$54.000,00 no primeiro trimestre para R\$59.400,00 no segundo, R\$64.800,00 no terceiro e chegou em R\$70.200,00 no quarto. Isso significa que, ao longo do ano, o valor que entrou na empresa cresceu em todos os trimestres. Já em contas a receber no primeiro trimestre a empresa teve um valor de R\$40.500,00, ou seja, 75% do valor total no trimestre e 25% desse valor a receber, que equivale a R\$13.500,00, ficou para o próximo período, no segundo trimestre a empresa obteve os 25% do primeiro trimestre somados a R\$44.550,00, equivalente a 75% da receita desse período e os outros 25% foram para o próximo trimestre, o orçamento usou essa base para os quatro trimestres analisados.

As unidades para venda (serviços prestados) ficaram em 20 no primeiro trimestre e foi projetado um aumento de 2 serviços para cada um dos próximos trimestres, que levou a empresa a realizar 22, 24 e 26 serviços no segundo, terceiro e quarto trimestre respectivamente. O valor unitário do serviço foi estipulado em R\$2.700,00 gerando assim uma receita bruta de R\$54.000,00 no primeiro trimestre, R\$59.400,00 no segundo, R\$64.800,00 no terceiro e R\$70.200,00 no quarto. A receita líquida chegou em R\$50.760,00 no primeiro trimestre, R\$55.836,00 no segundo, R\$60.912,00 no terceiro e R\$65.988,00 no quarto.

Esses números mostram que a empresa cresceu e aumentou as suas receitas no período, com números positivos durante a projeção realizada, com uma receita líquida alta antes de serem analisados os custos e despesas de produção.

3.2.3 ORÇAMENTO DE SERVIÇOS PRESTADOS

CUSTOS DE SERVIÇOS PRESTADOS	
Empresa: Uppvie Soluções Digitais 	
Custo	Total (R\$)
Combustível	300
Pedagio	100
Uso e consumo	150
Tarifa Financeira	35,00
TOTAL CUSTOS	R\$ 585,00


	Trimestres			
	1	2	3	4
Unidades para vendas	20	22	24	26
Custo de Serviços	R\$ 11.700,00	R\$ 12.870,00	R\$ 14.040,00	R\$ 15.210,00

Analisando a planilha de custos identifica-se que os gastos da empresa UPPVIE são: combustível, pedágio, uso e consumo (materiais de escritório) e tarifa financeira, é possível observar também que nos trimestres analisados, os custos começaram em R\$11.700,00 no primeiro e aumentaram em R\$1.170,00 em cada trimestre subsequente, esse aumento é resultado da quantidade de serviços que cresceu exatamente em 2 por trimestre.

Esses números são simbólicos e mostram que os gastos com viagens e custos de materiais são baixos em cada serviço e para ter uma despesa mais alta é necessário que a empresa preste muitos serviços, o que é positivo e mostra que o

custo total com um único cliente é relativamente baixo e que o valor recebido será em sua maioria para outras despesas e para o lucro da empresa.

3.2.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS DE VENDAS E ADMINISTRATIVAS


ORÇAMENTO DAS DESPESAS DE VENDAS E ADMINISTRATIVAS				
Empresa: Uppvie Soluções Digitais 				
	Trimestres			
	1	2	3	4
Unidades (a)	20	22	24	26
Comissão	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00
Total Variável	R\$ 1.500,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.950,00
Despesas Fixas				
Alugueis	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Salários	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Pró labore	R\$ 16.920,00	R\$ 16.920,00	R\$ 16.920,00	R\$ 16.920,00
Taxas diversas	R\$ 875,00	R\$ 875,00	R\$ 875,00	R\$ 875,00
Despesas Gerais	R\$ 10.500,00	R\$ 10.500,00	R\$ 10.500,00	R\$ 10.500,00
Total Fixo	R\$ 32.795,00	R\$ 32.795,00	R\$ 32.795,00	R\$ 32.795,00
Total Despesas V e Adm.	R\$ 34.295,00	R\$ 34.445,00	R\$ 34.595,00	R\$ 34.745,00

O orçamento de despesas de vendas e administrativas mostra que o total variável (valor gasto com comissão) é baixo, e cresceu pouco em relação a outras despesas, não sendo muito significativo nos custos totais da operação, mas em contrapartida as despesas fixas são altas e representam um valor total de R\$32.795,00 em cada um dos trimestres analisados.

Podemos destacar as despesas com Pró labore que chegam a R\$16.920,00 por trimestre e as despesas gerais que somam R\$10.500,00 por trimestre, são valores altos para a empresa e acabam diminuindo o lucro líquido consideravelmente, pois o valor total dessas despesas ultrapassa trinta e quatro mil reais por trimestre.

As despesas precisam ser analisadas para que a empresa consiga fazer algumas alterações que levem a uma diminuição nos gastos, isso vai fazer com que o lucro aumente e assim a empresa vai conseguir melhorar muito os seus resultados e rentabilizar cada vez mais o seu negócio.

3.2.5 DRE PROJETADA A PARTIR DOS ORÇAMENTOS

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO PROJETADO						
Empresa: Uppvie Soluções Digitais 						
	Trimestres					
	1	2	3	4		
Receita Total (a)	R\$ 54.000,00	R\$ 59.400,00	R\$ 64.800,00	R\$ 70.200,00		
Impostos (Simples Nacional)	R\$ 3.290,25	R\$ 3.290,25	R\$ 3.290,25	R\$ 3.290,25		
Receita Líquida	R\$ 50.709,75	R\$ 56.109,75	R\$ 61.509,75	R\$ 66.909,75		
Custo Produtos Vendidos						
Total do CSP (Custo de Serviços Prestados)	R\$ 11.700,00	R\$ 12.870,00	R\$ 14.040,00	R\$ 15.210,00		
Lucro Bruto	R\$ 39.009,75	R\$ 43.239,75	R\$ 47.469,75	R\$ 51.699,75		
Despesas Operacionais						
Vendas e Administrativas	R\$ 34.295,00	R\$ 34.445,00	R\$ 34.595,00	R\$ 34.745,00		
Lucro Operacional	R\$ 4.714,75	R\$ 8.794,75	R\$ 12.874,75	R\$ 16.954,75		
Total do Lucro				R\$ 43.339,00		

Na DRE projetada da empresa UPPVIE é possível analisar que a empresa possui uma receita bruta de R\$54.000,00 no primeiro trimestre, R\$59.400,00 no segundo, R\$64.800,00 no terceiro e R\$70.200,00 no quarto e último trimestre simulado, atingindo uma receita bruta de R\$248.400,00 anual (os números fictícios utilizados levaram em conta um cenário de crescimento nas receitas e consequentemente nas despesas da empresa no período).

A empresa obteve um lucro líquido de R\$4.714,75 no primeiro trimestre, R\$8.794,75 no segundo, R\$12.874,75 no terceiro e R\$16.954,75 no quarto, gerando um lucro anual de R\$43.339,00, os custos de despesas operacionais e de produção foram altos o que fez o lucro ser razoavelmente bom, mas não muito alto em relação a receita total da empresa no período analisado.

É possível perceber que o Custo com Serviços Prestados não é muito alto em comparação com as despesas de Vendas e Administrativas da empresa, mostrando uma alta rentabilidade em cada serviço prestado, maximizando os lucros.

4 RESULTADOS

Os resultados esperados com o desenvolvimento deste projeto estão relacionados com a análise da gestão financeira da empresa UPPVIE, visando realizar uma pequena projeção das receitas da empresa em um período de um ano, analisar seu regime tributário e realizar orçamentos para que a mesma consiga estar sempre preparada para as adversidades que possam surgir.

A partir dos temas abordados, se espera que a empresa consiga utilizar os orçamentos e dados apresentados para planejar melhor os seus custos e controlar as suas despesas a partir de um controle financeiro feito com antecedência e cautela, assim se portando melhor no mercado e conseguindo rentabilizar ao máximo todas as suas ações.

As informações presentes nesse documento mostram um lado diferente da empresa, onde projeções foram feitas, a partir de uma simulação do faturamento para criar um cenário de crescimento nas receitas da mesma. As informações sobre os regimes tributários e os orçamentos vão ser de suma importância para que a empresa consiga sempre estar um passo à frente de suas possíveis concorrentes.

De maneira geral, esse projeto espera colaborar para que a empresa consiga crescer de forma organizada e planejada, sempre se preocupando com o seu bem estar financeiro, fazendo orçamentos e analisando o seu cenário para entender qual a situação em que a mesma se encontra.

5 CONCLUSÃO

Conclui-se com o desenvolvimento do projeto que a empresa UPPVIE possui um grande potencial de crescimento e evolução no mercado, é fundamental que a mesma faça um planejamento adequado e procure ampliar seus horizontes, com novos clientes e prestando novos serviços para permanecer com a sua boa saúde financeira.

Os pontos mais importantes desse projeto foram as pesquisas e análises do faturamento da empresa para entender qual o melhor regime tributário para a mesma e a realização de alguns orçamentos para que a empresa possa saber para onde o seu capital vai e como ele está sendo utilizado.

A maior dificuldade encontrada pelo grupo, foi conseguir informações sobre a empresa, para o desenvolvimento desse projeto as informações contábeis são fundamentais, onde as projeções, cálculos de tributos e orçamentos só podem ser feitas a partir das informações da empresa, para desenvolver o projeto, foram feitas projeções e utilizados números fictícios com o intuito de mostrar meios de como a empresa pode se organizar melhor fazendo orçamentos e estando no regime tributário mais adequado para a mesma.

A partir desse projeto é possível observar que a empresa está conseguindo obter lucro e se manter bem, são necessários alguns ajustes como a redução de despesas para que o lucro cresça ainda mais e a empresa consiga ampliar seus horizontes.

REFERÊNCIAS

CONTABILIZEI: **Contabilidade online**. Disponível em:

< www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/anexo-5-simples-nacional/ >. Acesso em: 03 abr. 2022

CONTABILIZEI: **O que é lucro presumido**. Disponível em:

< www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-presumido/ >. Acesso em: 22 abr. 2022

CONTABILIZEI: **O que é lucro real**. Disponível em:

< www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-real/ >. Acesso em: 22 abr. 2022

EDUCACAO: **Sistema tributário nacional brasileiro**. Disponível em:

< educacao.ibpt.com.br/sistema-tributario-nacional-brasileiro/ >. Acesso em: 25 mar. 2022

FINANCA AZUL: **A importância do orçamento empresarial para tomada de decisão**. Disponível em:

< www.financasazul.com.br/a-importancia-do-orcamento-empresarial-para-a-tomada-de-decisao >. Acesso em: 25 abr. 2022