



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
<ADMINISTRAÇÃO>

PROJETO INTEGRADO
ORÇAMENTO EMPRESARIAL
PACK BIG BAG

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

< **ADMINISTRAÇÃO** >

PROJETO INTEGRADO

ORÇAMENTO EMPRESARIAL

PACK BIG BAG

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO ORÇAMENTÁRIA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS - PROF. DANILO MORAIS

Edvania dos Santos Julio , RA1012021100245
Paulo Roberto S.Cruz, RA 1012020100679
Fábio Teixeira Pereira, RA 1012021100116
Fernanda R. B. de Souza, RA 1012020100359
Tiago C. de Oliveira Andrade, RA 1012021100053

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

MARÇO, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	3
3. PROJETO INTEGRADO	4
3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	4
3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS	6
3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS	8
3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	10
3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	11
3.2.1 LUCRO REAL	12
3.2.2 LUCRO PRESUMIDO	13
3.2.3 SIMPLES NACIONAL	15
4. CONCLUSÃO	17
REFERÊNCIAS	18
ANEXOS	19

1. INTRODUÇÃO

PACK BIG BAG INDUSTRIA DE EMBALAGEM E SERVIÇO LTDA

telefone:(19)3671-1047

fax mensageiro online:(19)3671-1047

Correio eletrônico aram@packbag.com.br

site <http://www.packbag.com.br>

É uma empresa de embalagens fundada em 2011 contendo aproximadamente 380 funcionários com sede na cidade de Casa Branca SP. A empresa com especializações na área de logística, insumos de embalagens, agricultura, transporte, indústria, exportação, carregamento, mineração, sementes, soja, café, sendo seu principal foco no agronegócio. A fabricação de embalagens de material plástico, uma vez que é um produto utilizado como matéria prima para uma infinidade de outros produtos na indústria e no comércio e também desenvolvedores de big bag de altíssima qualidade.

A principal atividade econômica da empresa é o comércio atacadista de fios e fibras beneficiados, sendo líder na qualidade promovendo uma boa gestão por meio de postura ativa, participativa e colaborativa sendo imprescindível no alinhamento estratégico, no engajamento e comprometimento da equipe sempre buscando qualificações em todos os colaboradores.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Packbag, uma empresa com razão social Pack Big Bag Indústria de Embalagens e Serviços LTDA. CNPJ 13478113/0001-49. Endereço: Avenida SP 215/340-km. Site www.packbag.com.br. Início das atividades 30/03/2011 e está ativa no mercado.

A empresa atua na produção de embalagens e serviços. Seu capital social é de R \$400.000,00. Ela era optante pelo Simples Nacional desde 30/03/2011 até 31/12/2011, agora o lucro é o lucro real.

A organização investe em inovação para seguir expandindo o seu negócio, comprometida com a sua equipe e com a sustentabilidade, usando menos matéria prima de forma que a sua produção cresça sem prejudicar o meio ambiente, e trabalha com variedades de embalagens, causando aumento na sua procura, motivando assim o sucesso nas vendas, aumentando o seu lucro e sucesso pra todos da equipe.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

A Gestão Orçamentária, e orçamento empresarial, é de extrema importância para uma empresa, sendo ela de pequeno ou grande porte, nacional ou multinacional. Com o orçamento, podemos criar projeções futuras e nos permite planejar um faturamento futuro.

Permite, de forma muito precisa, saber quais caminhos serão necessários percorrer para que as projeções sejam alcançadas. Como também nos permite averiguar qual foi o planejamento feito e se as metas foram atingidas, ou se não foram nos permite mudar a estratégia que já está sendo utilizada.

O orçamento empresarial permite que a empresa trabalhe em conjunto em todos os setores, principalmente os gerentes e líderes, mostrando em qual direção eles devem seguir.

As pequenas e médias empresas ainda relutam em fazer o orçamento empresarial, utilizando assim da única ferramenta possível, o faturamento mensal. No qual é difícil se manter estável às mudanças do ambiente em que se encaixam.

Um orçamento completo, engloba vários orçamentos específicos:

- Orçamento de vendas;
- Orçamento de produção;
- Orçamento de matérias-primas;
- Orçamento de custo total;
- Orçamento de despesas gerais;
- Orçamento de investimentos;
- Orçamento de caixa;
- Orçamento de resultado.

Através de todos esses levantamentos, é possível fazer projeções de no mínimo um ano, com o acompanhamento de todos os setores comparando o previsto e com o realizado.

Quando não utilizado a gestão orçamentária, as empresas correm alguns riscos como:

- Gastar mais do que recebe, ocasionando problemas na liquidez;
- Riscos de endividamento, não conseguindo honrar com os pagamentos de terceiros;
- Perder lucratividade ao longo do tempo.

Com os riscos altos, gestores eficientes sempre priorizam a elaboração e conferência regular das projeções.

Com o orçamento empresarial bem completo, é possível o acompanhamento constante do gestor em relação ao indicador de rentabilidade e lucratividade como:

- Ebitda ou Lajida: Importante indicador de lucratividade, pois permite ao gestor prever no orçamento qual será o lucro operacional do período futuro. Com esse indicador, o gestor pode estimar qual período a empresa terá maior lucro operacional, identificar despesas que possam ocasionar redução de lucro ou evitar prejuízo financeiro.
- Margem de lucro: Para o gestor medir o percentual de lucro de cada receita, as informações disponíveis no orçamento empresarial facilitam a análise da margem de lucro e ajudam o gestor a planejar ações que não afetem negativamente a margem de lucro estimada.
- Ponto de equilíbrio: O gestor consegue avaliar o orçamento quanto a empresa precisa de receita para pagar todas as despesas fixas e

variáveis. Evitando assumir gastos que vão afetar o caixa da empresa.

3.1.1 ORÇAMENTO DE VENDAS

Orçamento de Vendas também conhecido por Projeção de Receita, Planejamento de Vendas e Previsão de Faturamento é uma estimativa do montante que a empresa terá de receber em um determinado período, seja de vendas ou prestação de serviços, auxiliando operações contábeis e financeiras. O Orçamento melhora o entendimento de operações como fluxo de caixa, gestão de estoque, projeção de consumo, suprimento técnico e operacional, dentre outros. Em outras palavras, ele tem papel fundamental para diversas atividades estratégicas da empresa, devendo ser elaborado com critério e cautela para assegurar o bem estar financeiro da empresa em questão.

Como o Orçamento de Vendas é uma previsão de dados estratégico sobre o faturamento futuro do negócio é necessário considerar-se o histórico comercial da empresa, a situação econômica da mesma, bem como os impactos gerados no público que irá consumir o produto ou realizar o serviço.

Orçamento de Vendas também é utilizado para guiar as metas de fechamento, que podem ser mensais, trimestrais ou até mesmo anuais. Por esse motivo é esperado que se compartilhe com todos os setores da empresa, de forma a servir de motivação para que se possa alcançar os objetivos, fazendo a empresa ter crescimento.

Para que esse processo seja realmente de boa qualidade é necessário que os gestores tenham conhecimento sobre as principais etapas de formulação e utilização do Orçamento de Vendas, sendo elas:

1. Escolha dos dados de base - definição dos dados que servirão de base para o cálculo, geralmente é utilizado o histórico de vendas, porque conta com dados como volume exato de produtos vendidos, valor de capital arrecadado;
2. Separação do Orçamento em partes - momento em que se divide o orçamento em partes, separando as informações essenciais para estruturação do cálculo. As mais usadas são: preços praticados, perfil do público consumidor, volume de vendas, percentual de crescimento e poder aquisitivo do público alvo.
3. Estudo das mudanças do Mercado - estudo sobre variações no mercado de atuação da empresa, considerando a realidade dos consumidores, o gestor deverá analisar a realidade da atuação da empresa
4. Cálculo das projeções- para uma das partes separadas na etapa dois, é indispensável traçar possíveis projeções de vendas, considerando dados históricos, porcentagens de crescimento, encolhimento ou expansão do PIB, devendo ser estruturados três possíveis cenários: um pessimista, um realista e um otimista.
5. Determinação das metas de vendas - definição de volume total de vendas necessárias para manter o negócio estável, tanto para produtos como para serviços. É essencial considerar o planejamento estratégico da empresa, seus objetivos, sazonalidades de mercado, além de comissões e bonificações correspondentes.
6. Definição dos Recursos Auxiliares - não basta definir as metas se não houver estrutura estratégica que sustente as operações de vendas, nesta etapa se define os recursos para colocação do plano em ação para se cumprir os objetivos. Utilização de materiais impressos

e digitais, ferramentas de automação de marketing, pesquisas terceirizadas, treinamentos de capacitação.

7. Execução do Plano e Acompanhamento - Execução e controle das ações. Com a equipe de vendas é o momento de iniciar o cronograma. Por melhor que seja um planejamento, sua eficácia é avaliada quando as operações forem colocadas em prática. O gestor deverá acompanhar de perto estando pronto para agir caso qualquer problema ocorra, o mesmo poderá se apoiar no uso de indicadores de desempenho para mensurar a qualidade de suas operações de venda e preservar a saúde financeira da empresa.

3.1.2 ORÇAMENTO DAS DESPESAS OPERACIONAIS

O Orçamento das Despesas Operacionais é uma ferramenta importante para a gestão da empresa para mensurar os volumes gastos com cada departamento, tais como: despesas administrativas, despesas de vendas, despesas financeiras, despesas tributárias.

Torna-se estratégico conhecer o volume dos gastos que a empresa deverá suportar para administrar e comercializar seus produtos e serviços aos clientes. É a ferramenta de gestão administrativa que possibilitará a estimativa das despesas de vendas, financeiras, administrativas e tributárias da empresa em um determinado período.

O Orçamento das Despesas Operacionais é composto por todos os gastos que a empresa deverá gerenciar para vender os produtos aos consumidores e ou tomadores de serviços mensurados os gastos sem prejudicar as metas do orçamento de venda.

Principais objetivos ou projeções a analisar são:

Planejar as atividades operacionais da empresa, considerando o total das despesas do orçamento, e os fatores internos e externos relacionados a empresa.

Diagnosticar os fatores que resultarão em saídas de caixa futuramente. Esse procedimento permite avaliar com maior segurança as despesas que poderão ser modificadas, inseridas ou eliminadas.

Avaliar as despesas necessárias em relação às metas de crescimento e metas operacionais estabelecidas, e o impacto destas despesas nas finanças da empresa.

Orientar a diretoria sobre os resultados do orçamento para as verificações do custo x benefício durante a elaboração do Orçamento das Despesas.

Para uma análise eficaz é de extrema importância que:

- Qualidade das informações que integrarão o orçamento.
- Análise crítica da diretoria e envolvidos para identificar e orquestrar os dados obtidos.

3.1.3 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

		JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO
L1	RECEITA BRUTA (com impostos)	R\$ 575.000,00	R\$ 520.000,00	R\$ 548.000,00
	Venda Produtos	R\$ 500.000,00	R\$ 450.000,00	R\$ 480.000,00
	Venda Mercadorias	R\$ 100.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 45.000,00
	Devoluções	-R\$ 25.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 23.000,00
2.01	TRIBUTOS	R\$ 25.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 23.000,00
L2	CUSTO PRODUÇÃO	R\$ 385.000,00	R\$ 333.500,00	R\$ 341.500,00
2.02	COMISSÕES	R\$ 5.000,00	R\$ 3.500,00	R\$ 4.500,00
2.03	CUSTOS COM MATERIAIS	R\$ 250.000,00	R\$ 200.000,00	R\$ 200.000,00
2.04	CUSTOS PRODUÇÃO	R\$ 120.000,00	R\$ 120.000,00	R\$ 125.000,00
2.05	GASTOS COM TRANSPORTES	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 12.000,00
	RECEITA LÍQUIDA	R\$ 550.000,00	R\$ 500.000,00	R\$ 525.000,00
	Margem de Contribuição (Lucro Bruto)	R\$ 165.000,00	R\$ 166.500,00	R\$ 183.500,00
L3	DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 126.000,00	R\$ 131.000,00	R\$ 126.000,00
3.01	DESPESAS COM PESSOAL	R\$ 50.000,00	R\$ 55.000,00	R\$ 50.000,00
3.02	DESPESAS COM SÓCIOS	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
3.03	DESPESAS COM SERVIÇOS CONTRATADOS	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
3.04	DESPESAS COM OCUPAÇÃO	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00
3.05	DESPESAS ADMINISTRATIVAS/COMERCIAIS	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
	DEPRECIAÇÃO	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
	EBIT (Lucro Operacional)	R\$ 39.000,00	R\$ 35.500,00	R\$ 57.500,00
	EBTIDA	R\$ 40.000,00	R\$ 36.500,00	R\$ 58.500,00
3.06	DESPESAS FINANCEIRAS	R\$ 2.000,00	R\$ 1.800,00	R\$ 2.000,00
	LUCROS ANTES IR E CS	R\$ 37.000,00	R\$ 33.700,00	R\$ 55.500,00
	IRPJ+CSLL	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 5.000,00
	Resultado Econômico Líquido	R\$ 34.000,00	R\$ 30.700,00	R\$ 50.500,00

Demonstrativo Mensal (DRE):

Os tributos dentro da empresa tem duas situações contábil. Primeira situação é o resultado em cima da dedução do ICMS, PIS e COFINS, que são dados comuns dentro da empresa. Outra situação recorrente é em cima da compra da matéria prima, pois uma vez que a compra é realizada deve ser calculado o débito e crédito dos impostos.

Pelo demonstrativo acima pode-se observar e comparar os resultados dos três primeiros meses e o quanto ele influi na receita bruta da empresa.

Com o demonstrativo podemos observar e acompanhar o quanto as despesas operacionais e deduções influenciam nos resultados econômicos da empresa. Exemplo é a despesas operacionais devido ao segundo mês do ano ter menos dias

trabalhados, com isso para manter o faturamento houve a necessidade de mais despesas com isso impactando em melhorar o desempenho dos lucros da empresa.

3.2 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

No atual cenário brasileiro, a carga tributária tem elevado número de taxas e tributos, em todas as esferas governamentais: municipal, estadual e nacional, com diferenças em suas alíquotas e bases de cálculo. Tal tributação se faz necessária para que os entes federativos possam ter recursos financeiros para manutenção da máquina pública.

Os principais exemplos de tributos são:

TRIBUTOS FEDERAIS • II - Imposto de Importação; • IOF – Imposto sobre Operações Financeiras; • IPI – Impostos sobre Produtos Industrializados; 28 • IRPJ – Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas; • CSLL – Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido; • PIS – Programa de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público; • COFINS – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social; • IRPF – Imposto de Renda da Pessoa Física; • ITR – Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural; • CIDE – Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico; • INSS – Instituto Nacional do Seguro Social; • FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço.

TRIBUTOS ESTADUAIS • ICMS – Impostos sobre Circulação de Mercadoria e Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Telecomunicações; • ITCMD – Imposto sobre a Transmissão Causa Mortis e Doação; • IPVA – Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores.

TRIBUTOS MUNICIPAIS • ISS – Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza; • ITBI – Imposto sobre a Transmissão de Bens Inter Vivos; • IPTU – Imposto sobre a Propriedade Territorial Urbana.

Para que a empresa possa gerir de forma segura os tributos, se faz necessário a adesão a um modelo de Gestão Tributária, sendo que cada tipo tem suas especificidades.

3.2.1 LUCRO REAL

Regime de tributação que utiliza para cálculo do IRPJ (Imposto de Renda Pessoa Jurídica) e do CSLL (Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido) como base o lucro real da empresa, ou seja, receita menos despesas, com ajustes previstos em Lei. Para os optantes desse sistema é essencial ter um controle preciso sobre as rendas e despesas da sua empresa. Outro ponto é que os encargos tributários podem aumentar ou diminuir de acordo com o lucro registrado, caso a empresa apresente prejuízo fiscal ao longo de um período fiscal, ela não precisa pagar os tributos sobre o lucro.

Existem empresas que pela legislação são obrigatoriamente enquadradas nesse tipo de Gestão, são elas:

- Empresas do mercado financeiro, como bancos, instituições financeiras, cooperativas de crédito, empresas de seguro privado, entidades de previdência aberta e sociedades de crédito imobiliário;
- Empresas que tiveram lucro, rendimentos ou ganhos de capital oriundos de fora do país;
- Empresas que explorem as atividades de compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (factoring);
- Empresas que têm benefícios fiscais em relação à redução ou isenção de impostos.
- Empresas que tenham receita bruta acima de R \$78 milhões.

As vantagens de opção do Regime de Lucro Real são:

- Tributação mais justa de acordo com o lucro real do negócio;
- Compensação de prejuízos fiscais;
- Possibilidade de aproveitar créditos do PIS e do Cofins;
- Opção de apurar os lucros em diferentes períodos fiscais, seja trimestral ou anualmente;
- Desobrigação de pagar os tributos sobre o lucro quando a empresa apresenta prejuízo fiscal.

O Lucro Real é um regime de tributação no qual o Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) é calculado com base no lucro líquido da empresa – assim como a Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL).

No caso do IRPJ, a alíquota sobre o lucro real é de 15% para empresas que apresentam até R\$20 mil de lucro mensal. Já para os negócios que excedem esse valor, a alíquota é 15% sobre o lucro mais 10% sobre o valor que excede R\$20 mil.

Já a alíquota da CSLL é de 9% a 12% sobre o lucro líquido.

Além do IRPJ e da CSLL, também é importante levar em consideração o cálculo do Programa de Integração Social (**PIS**) e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (**Cofins**), ambos tributos sobre o faturamento.

Para o PIS, a alíquota geralmente é de 1,65%. Já para o Cofins, é de 7,6%. Dependendo da atividade do negócio, entretanto, essas alíquotas podem ser menores: 0,65% no PIS e 3% para Cofins.

3.2.2 LUCRO PRESUMIDO

É uma forma de tributação simplificada para determinação da base de cálculo do IRPJ e do CLSS, onde se pode presumir o lucro da empresa a partir da sua receita bruta e de outras receitas sujeitas à tributação. Fixa-se o Lucro a partir

de padrões aplicados à Receita Operacional Bruta. Sobre o referido resultado somam-se as outras receitas eventuais auferidas, como receitas financeiras e aluguéis. Assim, por não se tratar do lucro contábil efetivo, mas uma mera aproximação fiscal, denomina-se de Lucro Presumido.

Como o próprio nome sugere, para calcular o quanto a empresa deve pagar de impostos, a Receita Federal presume o quanto do faturamento de uma empresa foi lucro, usando tabelas padronizadas – uma para o IRPJ e outra para o CSLL; as bases de cálculo são, portanto, prefixadas e têm margens de lucro específicas que variam conforme a atividade que a empresa desempenha.

Basicamente, para o IRPJ, as margens de lucro consideradas por este regime de tributação vão de 8% a 32%:

- 1,6% – Empresa que trabalha com revenda de combustíveis;
- 8,0% – Regra geral (toda empresa que não se encaixa nas definições acima e abaixo);
- 16,0% – Empresas de serviço de transporte (que não sejam de carga);
- 32,0% – Prestação de serviços em geral, intermediação de negócios e administração, locação ou cessão de bens móveis, imóveis ou direitos.

No caso da CSLL, são as seguintes:

1. 32% – Empresas de prestação de serviços em geral, intermediação de negócios e administração, locação ou cessão de bens móveis, imóveis ou direitos;
2. 12,0% – Regra geral (toda empresa que não se encaixa na classificação acima).

Depois de identificar a base de cálculo de tributação da sua empresa, o segundo passo é aplicar as alíquotas dos impostos sobre ela. As alíquotas são as seguintes:

- IRPJ: 15% sobre a base de cálculo do lucro presumido além de 10% sobre a parcela que exceder a R \$20.000,00 (Vinte Mil Reais) por mês.
- CSLL: 9% sobre a base de cálculo.

Algumas empresas não podem optar pelo regime de lucro presumido, seja pelo seu ramo de atividade ou pelo seu faturamento – existe um valor mínimo para poder aderir a ele. De qualquer forma, para aquelas que podem escolhê-lo, existem vantagens e desvantagens. A vantagem é que ele é mais simples: não é preciso apurar o lucro exato que a companhia teve. Por outro lado, pode acontecer de a empresa pagar mais impostos do que deveria – por exemplo, quando a margem de lucro for menor do que aquela presumida pela Receita Federal.

3.2.3 SIMPLES NACIONAL

O regime tributário Simples Nacional é aplicado em empresas de pequeno porte e abrange todos os entes da federação (União, Estados, Distrito Federal e Municípios).

Para a empresa se enquadrar nesse regime, precisa ter as seguintes condições:

- Ser Microempresa (com faturamento até R\$360.000,00 anuais);
- Ou Empresa de Pequeno Porte (com faturamento de R\$360.000,00 à 4.800.000,00 anuais);
- Possuir sociedade somente com pessoas físicas;
- Se algum dos sócios tiver sociedade em outra empresa, a soma do faturamento de todas elas não podem ultrapassar R\$4.800.000,00;
- Não pode ser uma sociedade por ações (S/A);
- Nenhum dos sócios pode morar no exterior;

- Não pode ter nenhum tipo de débitos, inclusive com a Receita Federal, Estadual, Municipal ou Previdência;
- Ter a atividade permitida na Tabela do Simples Nacional.

Vale lembrar que, se a empresa for optante pelo Simples Nacional e tiver o faturamento anual acima de R\$3.600.000,00, o recolhimento dos tributos ISS e ICMS serão como empresas de regime não optante. A DAS(Documento de Arrecadação do Simples Nacional) vai ser emitida separadamente dos tributos mencionados acima. Aplicando a regra do Lucro Presumido e Real.

Esse regime tem algumas vantagens para quem é optante, como a cobrança simplificada gerando apenas uma guia de recolhimento chamada DAS.

Também tem a vantagem de alíquotas reduzidas, mediante o faturamento anual da empresa e também é isenta de algumas declarações, assim facilita a gestão e contabilidade. Outra vantagem é a negociação de débitos, maior facilidade de parcelamento.

Impostos pagos pelo Optante do Simples Nacional através da guia unificada DAS:

- ISS (Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza);
- PIS (Programa de Integração Social);
- Cofins (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social);
- IRPJ (Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica);
- IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados);
- CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido);
- CPP (Contribuição Patronal Previdenciária);
- ICMS (Imposto sobre a Circulação de Mercadorias);

4. CONCLUSÃO

Os principais pontos abordados são os orçamentos, tais como: os orçamentos de vendas, os orçamentos das despesas operacionais, orçamentos empresarial, todas estas gestões operacionais são de suma importância para o desenvolvimento do sucesso da organização.

As principais dificuldades analisadas da empresa, está ligada na compra da matéria prima, pois esta sofre aumento mensalmente, prejudicando assim a gestão orçamentária anual, uma das soluções para este problema seria negociar a matéria prima por um preço acessível anual, sendo assim consegue prever os gastos e não ter impacto agressivo no orçamento, no entanto, para a organização ter sucesso é necessário que todos da empresa estejam envolvidos e comprometidos com o sucesso da mesma.

REFERÊNCIAS

Camila Carvalho, Pack Big Bag Indústria de Embalagens e Serviços LTDA. Local Rodovia SP 215/340 km .05/04/2021. telefone (19) 36712600

ANEXOS



<https://youtu.be/l7yTT5MDG80>

