

A INFLUÊNCIA TRIBUTÁRIA NA FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA ¹

MARCIEL, Lorrany Marques²

RESUMO

Muitas vezes, por falta de um planejamento e de informações contábeis, determinada entidade não possui a rentabilidade esperada para a continuidade da sua operação, podendo auferir prejuízo. A carga tributária, por exemplo, interliga-se ao processo de formação do preço de venda, pois, quanto maior o gasto tributário da entidade, maior será a receita necessária para que a entidade aufera lucro na sua operação. Nessa concepção, o presente artigo versa sobre a relação da carga tributária com o processo de formação do preço de venda. A metodologia utilizada para o desenvolvimento desse artigo é a pesquisa descritiva e bibliográfica dando sustentabilidade científica à fundamentação teórica do tema relatado. Como principal referencial teórico buscou-se embasar em Crepaldi (2018 e 2021), Bruni (2018 e 2019) e Famá (2019), entre outros. Diante do exposto é possível identificar que a determinação do preço não se restringe, apenas, a dados relacionados ao custo da operação. O regime tributário possui grande relevância na rentabilidade de uma organização e, por isso, deve ser considerado na mensuração de um valor justo para fornecimento de produto ou serviço, colaborando socialmente e positivamente tanto com fornecedores quanto consumidores.

Palavras-chave: Contabilidade. Planejamento Tributário. Preço de Venda.

ABSTRACT

Often, due to a lack of planning and accounting information, a certain entity does not have the expected profitability for the continuity of its operation, and may incur losses. The tax burden, for example, is interconnected with the sales price formation process, as the greater the entity's tax expense, the greater will be the revenue needed for the entity to earn profit from its operation. In this conception, this article deals with the relationship between the tax burden and the sales price formation process. The methodology used for the development of this article is descriptive and bibliographic research, giving scientific sustainability to the theoretical foundation of the theme reported. As the main theoretical framework, we sought to base on Crepaldi (2018 and 2021), Bruni (2018 and 2019) and Famá (2019) and others. Given the above, it is possible to identify that price determination is not restricted to data related to the cost of the operation. The tax regime has great relevance in an organization's profitability and, therefore, should be considered when measuring a fair value for the supply of a product or service, collaborating socially and positively with both suppliers and consumers.

Key Words: Accountancy. Tax Planning. Sale price.

¹ Trabalho de Conclusão de Curso orientado pelo Prof. Esp. Ivan Darley de Oliveira Sousa, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis no segundo semestre de 2021, na Faculdade de Inhumas FacMais.

² Acadêmica do VIII Período do Curso de Ciências Contábeis da FacMais. E-mail: lorranymarciel@aluno.facmais.edu.br.

1. INTRODUÇÃO

No processo para formação do preço de venda a organização deve considerar diversos fatores operacionais que contribuirão para a mensuração. Parte desses fatores estão diretamente relacionados ao regime tributário, visto que quanto menor a carga tributária mais rentável se torna a operação. Diante disso, objetiva-se analisar o reflexo de um planejamento tributário na formação do preço de venda em um estabelecimento e, com isso, demonstrar como a carga tributária é determinante nesse meio.

Assim, as problematizações do objeto pesquisado ocorreram no sentido de entender, além dos custos, outro fator que impacta diretamente essa formação dos preços de venda: o regime tributário. Dessa forma, algumas indagações são necessárias, como: Qual o regime tributário menos oneroso? Que influência exerce na precificação? E os custos? De que maneira se interliga ao ambiente tributário?

Então, esse tema é essencial no ambiente empresarial e se justifica socialmente, justamente por colaborar positivamente no alcance do mais justo e real valor de produtos ou serviços, contribuindo tanto com fornecedores quanto consumidores. Sendo, possível ainda, justificar de modo pessoal, devido ao interesse e compatibilidade que a autora possui pela parte tributária, já que está presente em todo ambiente contábil e social apesar de suas ramificações e seus reflexos no processo de tomada de decisões.

Não menos importante, essa pesquisa se justifica cientificamente por favorecer propriamente como fonte de conteúdo científico, no intuito de amparar futuros leitores ou autores de trabalhos acadêmicos. Os referenciais teóricos foram construídos com base nas leituras de: Silvio Aparecido Crepaldi; Guilherme Simões Crepaldi; Adriano Leal Bruni; Rubens Famá e artigos científicos variados relacionados ao tema abordado.

Consequentemente, a pesquisa parte da hipótese de que o regime tributário possui grande relevância na determinação do preço de venda de um produto ou serviço. Considerando assim, a extrema importância para o resultado apurado pela organização, buscando responder ao seguinte problema: “Qual o impacto do Planejamento Tributário na formação de preço de venda da entidade?”

2. A INFLUÊNCIA TRIBUTÁRIA NO PREÇO DE VENDA

Segundo Bruni e Famá (2019) preço é a quantia recebida pelas empresas em decorrência da oferta e procura dos seus produtos vendidos ou serviços prestados. Isto é, está interligado economicamente entre a parte comercial, empresarial e consumista de uma sociedade capitalista. Desse modo, o regime tributário tem extrema influência nesse meio devido sua abrangência ser determinante para formação do preço de venda.

O regime tributário adotado pela entidade deve ser o menos oneroso para organização, desde que atendida a legislação fiscal e tributária. A forma que a empresa pagará pelos tributos e qual a melhor maneira para tomar as devidas decisões são pontos consideráveis na apuração final do resultado organizacional. Nesse cenário, o tema do presente trabalho é o Planejamento Tributário como uma ferramenta auxiliar no processo de formação de preço de venda.

Conforme afirma Crepaldi (2018), para definir o preço de venda de um produto ou serviço, o empresário deve considerar dois aspectos: o financeiro (interno) e o mercadológico (externo). No aspecto interno, visa-se os custos necessários até o produto / serviço estar finalizado, demonstrando a importância contábil de custos. Já no meio externo, inclui a análise estratégica da demanda x concorrência.

Assim, o processo para determinação do preço de venda é decisivo tanto na etapa inicial de uma empresa quanto para o recolhimento de resultados satisfatórios futuros. Um dos elementos que norteiam esse momento é o planejamento estratégico voltado ao custo, visto que, uma das finalidades da Contabilidade de Custos é o processo de fixação do preço de venda.

Assim sendo, de acordo com Crepaldi (2018, p. 3), a Contabilidade de Custos é uma técnica utilizada para identificar, mensurar e informar os custos dos produtos e/ou serviços. Sendo, necessária durante esse processo para composição de preços e como sua contabilização influenciará na apuração do resultado final da entidade.

Contudo, Crepaldi (2018, p. 284) afirma ainda, que os preços baseados no custo se referem a qualquer método no qual o custo é utilizado como base do preço

para fixação do preço de um produto ou serviço. Portanto, concentrando justamente somente nos custos internos e externos, não aprofundando detalhadamente na interferência dos tributos nesse meio.

Entretanto, Martins (2018, p. 206), já relata que “esse método de calcular preços com base em custos é muito utilizado pelas empresas, porém apresenta algumas deficiências, como não considerar, a priori, as condições de mercado, entre outras coisas.” Dessa forma, leva-se a reflexão de que toda maneira de análise é necessária devido nem sempre os métodos considerarem todas as possibilidades, por justamente cada área ter um foco específico.

Portanto, determinar o preço de venda transcende os custos. Necessitando então de um bom planejamento tributário em virtude dos impactos que a carga tributária pode ocasionar na rentabilidade de uma organização e que está presente no cotidiano de todos.

O Planejamento Tributário é uma medida preventiva voltada para a gestão tributária. Porquanto, Rezende (2010), evidencia que o planejamento tributário deve ser visto como o estudo das alternativas lícitas para que se possa encontrar, dentro da lei, alternativas menos onerosas quanto aos aspectos tributários para o reconhecimento dos tributos por parte das organizações.

Acrescido juntamente com as condições internas relacionadas ao equilíbrio operacional da entidade as quais estão ligadas aos custos, *marketing*, nível de atividade, qualidade e remuneração do capital investido. E as condições externas que são estratégias comerciais, demanda de clientes, preços dos concorrentes, exigências governamentais e posição geográfica. Então, esses fatores conduzem à determinação do preço de venda e em todos eles, de forma direta ou indireta, há “tributos embutidos”.

Logo, deve-se considerar uma soma de variáveis pensando em todas essas condições, não apenas nos custos totais de produção. A precificação vai desde o investimento inicial para a produção de produtos / serviços passando pela análise dos custos rateados a cada um até a estratégia do lugar, por exemplo, onde a empresa está inserida e o seu público alvo. Demonstrando que, quando tudo isso relacionado aos tributos torna-se mais completo, conseqüentemente é mais viável para uma gestão empresarial diferenciada.

Para além, deve-se analisar também, a concorrência do mercado e a qualidade de sua própria mercadoria fabricada devido esperar ser diferenciada em relação aos demais.

Assim, Bruni (2018) destaca que o custo será o retorno mais justo, somado ao valor de custo, margem de lucro ou *mark-up*. É através desses fatores que vai construindo a composição do preço mais justo para divulgação quanto à propagação no mercado. Existindo então, a técnica de fixação de preço sobre o custo, denominada *mark-up*, bastante conhecida pela praticidade.

Em vista disso, é necessário definir o *mark-up* em cada opção tributária, devido a diferença nos percentuais de alguns tributos de acordo com cada opção tributária, por isso, deve ser definido os percentuais que deverão compor esse índice em todas essas opções. Ou seja, é o índice que mede em quantas vezes o preço de venda é maior que os custos da mercadoria vendida, tornando muito relevante nesse procedimento. Posto isso, *mark-up* é :

A técnica mais utilizada para a formação de preço de venda com base no custo unitário é a adoção de um multiplicador sobre o custo, denominado *mark-up*. Calcula-se um *mark-up* tal que, aplicado sobre o custo unitário obtido por meio de um método, se obtenha o preço de venda desejado, que deverá cobrir todos os custos e despesas e oferecer uma margem desejada [...] (PADOVEZE, 2013, p. 200).

Por conseguinte, de acordo com Crepaldi (2021), a correta gestão tributária reduz custos, resultando reflexos positivos na situação econômica e financeira da empresa. Para isso busca-se meios seguros e lícitos para a redução da carga tributária com o devido cumprimento das obrigações fiscais e consequentemente evitando multas ou punições desnecessárias.

Considerar o regime tributário neste ambiente é mais que necessário já que a alta carga tributária gera muitas contradições e até mesmo um preconceito por estar instaurada na sociedade, uma ideia relacionada a algo ruim quando se fala dos tributos em geral.

Sendo assim, Martinez e Sonegheti (2015 *apud* Erbes et al. 2020, p. 7) relatam sobre a incidência tributária conseguir atingir significativamente os frutos financeiros das organizações, causando enormes passivos de natureza tributária, natural de obrigações tributárias principais e acessórias que cercam os tributos

existentes. Então, dessa perspectiva nasce o efeito que um simples regime tributário pode acarretar em um ambiente organizacional, pois:

É sabido que a tributação (impostos, taxas e contribuições) é um dos principais itens na composição do preço final de qualquer produto. A sobrevivência do negócio requer o reconhecimento, por parte do empresário, dos tributos incidentes sobre sua atividade, buscando soluções seguras e legais para a diminuição da carga tributária, além de assegurar o correto cumprimento das obrigações fiscais, evitando multas e contingências fiscais. (CREPALDI, 2021, p. 16).

O Regime de Tributação é um sistema que, de acordo com a quantidade da arrecadação e o tipo de negócio da entidade, tem o intuito de nortear a relação do fisco e contribuinte para o cumprimento das obrigações previstas pela legislação geral. Existindo, o Simples Nacional, Lucro Presumido, Lucro Arbitrado e Lucro Real. Portanto, Crepaldi (2021) salienta que:

A escolha do regime tributário é um aspecto importante para o resultado da empresa, e a legislação tributária brasileira disponibiliza algumas opções que poderão influenciá-la. As pessoas jurídicas são tributadas por uma das formas de apuração do IRPJ e da CSLL, por opção do contribuinte ou por determinação legal, nas seguintes modalidades: Simples Nacional, lucro presumido, lucro arbitrado ou lucro real. Importante decisão tributária quanto às opções deve ser efetivada anualmente pelos administradores. (CREPALDI, 2021, p. 49).

Vale ressaltar que, demanda vários fatores a escolha de um regime tributário, como o faturamento da empresa, sendo obrigatório ou não determinado regime tributário, a quantidade de funcionários, qual mercadoria ou serviço que será ofertado influencia muito, pois determinadas atividades podem ser exclusivas para determinados regimes tributários, sem falar que nosso sistema tributário brasileiro tem uma legislação específica e suas particularidades a cada modalidade citada.

Partindo dessa perspectiva, percebe-se o impacto que pode ocasionar na forma menos onerosa possível que é o melhor caminho e chama mais atenção do público-alvo. Então, não necessariamente existem apenas caminhos obscuros voltados à sonegação, que são na verdade, os piores. Lembrando que, um bom planejamento tributário impactará no bom funcionamento e permanência da empresa no mercado econômico.

Andrade Filho (2015) demonstra bem essa relação “tributo x formação do preço” :

Se considerarmos que os tributos integram o custo de bens e serviços é razoável supor que os particulares procurem meios de reduzir-lhes os valores e aumentar a lucratividade. É curial, no entanto, que ajam nos limites do ordenamento jurídico. Os administradores das sociedades empresárias devem ir para a realização, da melhor maneira possível, do princípio da lucratividade: afinal, a busca do lucro, nos limites da ordem jurídica é algo imanente a toda sociedade empresária. (ANDRADE FILHO, 2015, p. 92 *apud* SANTOS, 2017, p. 31).

Em vista disso, para que o preço de venda seja um valor superior ao custo de aquisição ou produção, a entidade necessita de um planejamento tributário adequado visando lucro e continuidade no mercado, conseqüentemente, partindo para uma análise além dos custos. Validando ainda mais a importância tributária.

Deste modo, o regime Simples Nacional se destaca por possuir alíquotas menores que os outros regimes, sendo mais simplificado, pautado em anexos, com a facilidade da arrecadação por meio de uma única guia, chamando dessa forma, atenção no primeiro instante. Sendo, muitas vezes escolhido sem ter realizado uma análise crítica.

Porém, deve-se atentar à legislação e analisar em todos os aspectos, se compensará ou não a determinada empresa essa tributação. Assim, as disposições preliminares da Lei Complementar Nº 123, de 14 de Dezembro de 2006 destaca que:

Art. 1º Esta Lei Complementar estabelece normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às microempresas e empresas de pequeno porte no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, especialmente no que se refere: I - à apuração e recolhimento dos impostos e contribuições da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, mediante regime único de arrecadação, inclusive obrigações acessórias; II - ao cumprimento de obrigações trabalhistas e previdenciárias, inclusive obrigações acessórias; III - ao acesso a crédito e ao mercado, inclusive quanto à preferência nas aquisições de bens e serviços pelos Poderes Públicos, à tecnologia, ao associativismo e às regras de inclusão. IV - ao cadastro nacional único de contribuintes a que se refere o inciso IV do parágrafo único do art. 146, **in fine**, da Constituição Federal. (Incluído pela Lei Complementar nº 147, de 2014). (BRASIL, 2006, s/p).

Sendo, voltado para micro ou pequenas empresas, com faturamento anual de até 4,8 milhões e as microempresas ou empresas de pequeno porte que não incorrem em nenhuma das vedações previstas na Lei Complementar 123 de 2006.

Entretanto, o Simples Nacional não exclui a incidência dos tributos, devidos na qualidade de contribuinte. Nessa concepção Silva (2010) afirma que:

A opção pelo Simples Nacional é facultativa para o contribuinte. Mesmo que a empresa esteja enquadrada na condição de ME e EPP ela pode decidir não fazer a opção pelo Simples Nacional, ou seja, mesmo que o contribuinte não seja optante pelo regime simplificado, ela poderá ser considerada ME ou EPP, conforme estabelece o artigo 966 do código civil. (SILVA 2010, p. 20 *apud* GOIS; JUNIOR, 2019, p. 2).

Já no Lucro Presumido determina a base cálculo do IRPJ e da CSLL das pessoas jurídicas. O sistema presume o lucro da pessoa jurídica a partir de sua receita bruta e outras receitas sujeitas à tributação, de acordo com as atividades prestadas pela empresa.

As condições para essa opção estão descritas no art. 13 da Lei nº. 9.718/98:

Art. 13. A pessoa jurídica cuja receita bruta total no ano-calendário anterior tenha sido igual ou inferior a R\$ 78.000.000,00 (setenta e oito milhões de reais) ou a R\$ 6.500.000,00 (seis milhões e quinhentos mil reais) multiplicado pelo número de meses de atividade do ano-calendário anterior, quando inferior a 12 (doze) meses, poderá optar pelo regime de tributação com base no lucro presumido. (Redação dada pela Lei nº 12.814, de 2013) (Vigência). § 1º A opção pela tributação com base no lucro presumido será definitiva em relação a todo o ano-calendário. § 2º Relativamente aos limites estabelecidos neste artigo, a receita bruta auferida no ano anterior será considerada segundo o regime de competência ou de caixa, observado o critério adotado pela pessoa jurídica, caso tenha, naquele ano, optado pela tributação com base no lucro presumido. (BRASIL, 1998, s/p)

No entanto, empresas não obrigadas à apuração do Lucro Real, cuja receita bruta total no ano-calendário anterior tenha sido igual ou inferior a R\$ 78 milhões, ou R\$ 6,5 milhões multiplicados pelo número de meses de atividade, quando inferior a 12 meses (artigo 13, da Lei nº 9.718/1998 e artigo 7º, da Lei nº 12.814/2013) se enquadram nessa modalidade.

Segundo Oliveira et al. (2015, p. 209) a base de cálculo no lucro presumido:

[...] é apurada a partir da receita bruta decorrente da atividade da pessoa jurídica optante e do resultado das demais receitas e dos ganhos de capital, sendo a receita bruta o produto das vendas de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado auferido nas operações de conta alheia.

O Imposto de Renda e a Contribuição Social sobre Lucro Líquido são apurados trimestralmente pelo lucro presumido. Com alíquotas (15% ou 25% de

IRPJ e 9% da CSLL) incide sobre receitas com base em percentual de presunção variável (1,6% a 32% do faturamento, dependendo da atividade).

Contudo, nem todas as empresas podem optar devido às suas restrições relativas ao objeto social ou faturamento. E também, as entidades tributadas pelo lucro presumido, em regra geral, não podem aproveitar os créditos do PIS e da Cofins no sistema não cumulativo, apesar de pagarem nas alíquotas mais baixas.

Por conseguinte, Rodrigues et. al (2016, p. 35 *apud* Montovani 2017, p. 24) conceitua o Lucro Real como o lucro líquido contábil do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações previstas no Regulamento do Imposto de Renda. É um regime tributário criado para a contribuição do IRPJ e da CSLL e o cálculo realizado para estipular os valores a serem descontados leva em conta o lucro líquido da empresa.

Entidades com receita bruta acima de R\$ 78 milhões, que atuam no mercado financeiro, obtiveram lucro, rendimentos ou ganhos de capital do exterior, exerçam atividades de *factoring* ou que possuam benefícios fiscais (redução e isenção de impostos) podem enquadrar. Dessa forma, segundo a Lei n°. 9.718/98:

Art. 14. Estão obrigadas à apuração do lucro real as pessoas jurídicas: I - cuja receita total no ano-calendário anterior seja superior ao limite de R\$ 78.000.000,00 (setenta e oito milhões de reais) ou proporcional ao número de meses do período, quando inferior a 12 (doze) meses; (Redação dada pela Lei nº 12.814, de 2013) (Vigência). II - cujas atividades sejam de bancos comerciais, bancos de investimentos, bancos de desenvolvimento, caixas econômicas, sociedades de crédito, financiamento e investimento, sociedades de crédito imobiliário, sociedades corretoras de títulos, valores mobiliários e câmbio, distribuidoras de títulos e valores mobiliários, empresas de arrendamento mercantil, cooperativas de crédito, empresas de seguros privados e de capitalização e entidades de previdência privada aberta; III - que tiverem lucros, rendimentos ou ganhos de capital oriundos do exterior; IV - que, autorizadas pela legislação tributária, usufruam de benefícios fiscais relativos à isenção ou redução do imposto; V - que, no decorrer do ano-calendário, tenham efetuado pagamento mensal pelo regime de estimativa, na forma do art. 2º da Lei nº 9.430, de 1996; VI - que explorem as atividades de prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e a receber, compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (*factoring*). VII - que explorem as atividades de securitização de créditos imobiliários, financeiros e do agronegócio. (Incluído pela Lei nº 12.249, de 2010). (BRASIL, 1998, s/p)

Decorrendo assim, o Lucro real anual, que é o lucro contábil ajustado pelas adições, exclusões ou compensações prescritas ou autorizadas pela legislação

fiscal. Possuindo também, o lucro real anual por estimativa, cuja empresa pode recolher os tributos mensalmente calculados com base no faturamento, aplicando a alíquota do IRPJ e da CSLL.

Outrora, na modalidade de lucro real trimestral, o IRPJ e a CSLL são calculados com base no balanço apurado no final de cada trimestre.

Alguns tributos podem ser cumulativos em empresas optantes do Lucro Presumido ou não cumulativos em optantes do Lucro Real. Assim, a forma cumulativa é quando o tributo pago não gera crédito fiscal, não podendo ser deduzido ou descontado posteriormente, compondo os custos ou as despesas da operação. Já na não cumulativa o tributo gera crédito fiscal, podendo ser compensado em etapa posterior.

Já o Lucro arbitrado resumidamente está ligado às condições em que empresa se encontra ou pela iniciativa do fisco, com apuração do IRPJ e da CSLL em substituição ao lucro real e presumido, quando o contribuinte não possui escrituração contábil ou fiscal ou até mesmo não mantém documentação que embasa a escrituração.

Posto isso, conforme afirma Pêgas (2017) o lucro arbitrado relaciona a que frequência de arbitramento do fisco está relacionada com a falta da escrituração contábil, a falta de contabilização das operações bancárias referente a depósitos e emissões de cheques.

Enfim, é perceptível o impacto que os tributos podem acarretar e como tudo na sociedade movimenta a partir da incidência deles, demonstrando sua relevância na precificação juntamente com o auxílio da ciência contábil, constatando que são extremamente importantes para manutenção econômica em âmbito geral de qualquer país.

Uma exemplificação prática e hipotética, para melhor entendimento da aplicação da tributação no preço de venda, é evidenciada no quadro elaborado por Konkel (2015) referente a um comparativo com base no *mark-up*.

Foi citado em seu artigo que a empresa Comercial de Móveis em Santa Catarina adquiriu um “roupeiro” de R\$ 600,00. Com faturamento médio anual de R\$ 2.200.000,00, enquadrada no Simples Nacional, cuja alíquota correspondente é de 10,13%. Destacando assim, a respectiva análise:

Quadro 1 - Demonstração de formação do preço

LUCRO REAL		LUCRO PRESUMIDO		SIMPLES NACIONAL	
Custo da Mercadoria	R\$ 472,50	Custo da Mercadoria	R\$ 528,00	Custo da Mercadoria	R\$ 600,00
ICMS	17%	ICMS	17%	Simplex	10,13%
PIS	1,65%	PIS	0,65%		
COFINS	7,60%	COFINS	3%		
Total tributos	26,25%	Total tributos	20,65%	Total tributos	10,13%
Desp. Comerciais	10%	Desp. Comerciais	10%	Desp. Comerciais	10%
Desp. Administrativas	5%	Desp. Administrativas	5%	Desp. Administrativas	5%
Total despesas	15%	Total despesas	15%	Total despesas	15%
Índice venda s/ lucro	41,25%	Índice venda s/ lucro	35,65%	Índice venda s/ lucro	25,13%
(1-(41,25/100))	0,5875	(1-(35,65/100))	0,6435	(1-(25,13/100))	0,7487
Lucro desejado	15%	Lucro desejado	15%	Lucro desejado	15%
Índice com lucro	56,25%	Índice com lucro	50,65%	Índice com lucro	40,13%
(1-(56,25/100))	0,4375	(1-(50,65/100))	0,4935	(1-(40,13/100))	0,5987
Apuração do preço de venda		Apuração do preço de venda		Apuração do preço de venda	
Preço de venda sem lucro		Preço de venda sem lucro		Preço de venda sem lucro	
$(472,50 / 0,5875) =$	R\$ 804,25	$(528,00 / 0,6435) =$	R\$ 820,51	$(600,00 / 0,7487) =$	R\$ 801,39
Preço de venda com lucro		Preço de venda com lucro		Preço de venda com lucro	
$(472,50 / 0,4375) =$	R\$ 1080,00	$(528,00 / 0,4935) =$	R\$ 1179,33	$(600,00 / 0,5987) =$	R\$ 1.002,17

Fonte: Elaborado por Chrisciane Luana Konkell (2015).

Observando o exemplo exposto e a especificidade de cada regime tributário,

nota-se que no Lucro Real é possível descontar no custo da mercadoria o valor do crédito do ICMS, PIS e COFINS, já no Lucro Presumido pode-se descontar o valor do ICMS.

Porém, comparando o preço de venda resultante das operações sem e com lucro percebe-se a partir da subtração dos dois o resultado equivalente ao lucro final após todo processo de aquisição.

Todavia, no Lucro Real o lucro foi R\$ 275,75, no Lucro Presumido de R\$ 358,82 e no Simples Nacional de R\$ 200,78. Então, no Lucro Presumido o lucro foi o maior de todos, apesar que no Simples Nacional o percentual de tributos foi o menor.

Assim, o método utilizado para cálculo foi o *mark-up*, cuja as fórmulas referenciadas por Crepaldi (2018, p. 285) para estabelecer o cálculo são:

$$\text{Percentual MarkUp} = \frac{1 - \text{Custo}}{\text{Preço de Venda}} \quad \times 100\%$$

$$\text{Preço} = \frac{\text{Custo}}{100\% - \text{Percentual MarkUp}} \quad \times 100\%$$

Fonte: Crepaldi (2018, p. 285)

Contudo, é notório através da análise do exemplo citado a importância e impacto de um regime tributário na precificação, ainda mais perceptível comparando essa demonstração agregada ao custo. Sendo perceptível que ir além dos custos é essencial já que o mesmo está interligado a tributos e dessa forma, um bom planejamento tributário torna-se necessário nesse processo.

A carga tributária sobre vendas relaciona-se aos custos diretos, indiretos e variáveis diretamente relacionados com a variação de vendas, como por exemplo: os tributos.

Dessa forma, torna-se possível estimar melhor a lucratividade dos produtos e serviços, a ponto de se definir melhor os preços de maneira aprofundada e além dos custos de produção.

3. METODOLOGIA

Para o desenvolvimento do presente exposto foram utilizadas pesquisas bibliográficas baseadas em publicações científicas das áreas de custos, planejamento tributário com foco principal na precificação relacionada ao regime tributário.

Conforme define Martins e Theóphilo (2016, p. 52), a pesquisa bibliográfica:

Trata-se de estratégia de pesquisa necessária para a condução de qualquer pesquisa científica. Uma pesquisa bibliográfica procura explicar e discutir um assunto, tema ou problema com base em referências publicadas em livros, periódicos, revistas, enciclopédias, dicionários, jornais, sites, CDs, anais de congressos etc. Busca conhecer, analisar e explicar contribuições sobre determinado assunto, tema ou problema. A pesquisa bibliográfica é um excelente meio teórico – ou como parte indispensável de qualquer trabalho científico, visando à construção da plataforma teórica do estudo.

Todavia, foram estruturados dados para embasamento retirados da Biblioteca Virtual da FacMais (Minha Biblioteca), no acervo particular do professor orientador com artigos científicos e através de textos científicos da internet especificamente do google acadêmico.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O regime tributário menos oneroso é aquele que está em conformidade com a análise estratégica do negócio através do planejamento tributário embasado na legislação. Assim, para determinar o impacto tributário da empresa fatores como a atividade exercida, faturamento, lucro esperado, aspecto mercadológico, custos diversos de fabricação ou manutenção devem ser considerados e influenciará qual regime tributário será o mais viável, já que cada tributação tem particularidades.

Logo, a influência tributária na precificação é extremamente evidente. O preço de venda é um reflexo de tudo que uma empresa deseja alcançar e de como é o processo para isso ocorrer. Ainda mais que, dependendo do estágio de abertura inicial da entidade até seu crescimento e estabilidade no mercado, ela necessite de readaptação.

Contudo, pode ser que com o passar do tempo a entidade não irá mais se

enquadrar em determinado regime e deverá realizar um novo planejamento, o que levará a uma rentabilidade melhor, podendo assim, diminuir a carga tributária evitando prejuízos desnecessários. Lembrando também que, empresas do mesmo segmento de produtos podem ter tributações diferentes devido ao regime tributário que pertencem.

Isso é notório no quadro abordado como exemplificação do impacto tributário na empresa Comercial de Móveis em Santa Catarina que até então era enquadrada no Simples Nacional. Porém, depois de um mero comparativo tributário dos custos com auxílio do *mark-up* de um produto apenas, encontra-se que no Lucro Presumido o lucro foi o maior de todos, apesar que no Simples Nacional o percentual de tributos foi o menor.

Então, o impacto do Planejamento Tributário na formação de preço de venda é perceptível nesse exemplo e demonstra que a entidade deverá realizar um reajuste, evidenciando que a relevância dessa estratégia tributária é exclusivamente positiva e pode auxiliar em âmbito geral as empresas.

Enfim, o impacto do Planejamento Tributário na formação de preço de venda de uma entidade em âmbito geral é positivo, já que auxilia na redução de custos, despesas e conseqüentemente na prevenção de gastos desnecessários. Aliás, possui grande relevância, pois os tributos estão presentes na sociedade com finalidade regulatória do mercado através do Estado e é responsável por toda movimentação econômica. Sendo, mais viável o regime tributário menos oneroso e apenas com planejamento tributário é possível essa percepção para tomada de decisão.

REFERÊNCIAS

ANDRADE FILHO, Edmar Oliveira. Planejamento tributário. 2. ed. São Paulo: Editora Saraiva, 2015 *apud* SANTOS, Lílian Castelo. **Análise do Impacto das taxas de cartões de crédito no resultado líquido de uma rede comercial varejista, sob a perspectiva dos regimes tributários no Brasil**. Caxias Do Sul, p.31, 2017.

Disponível em:

[repositorio.ucs.br/xmlui/bitstream/handle/11338/3462/TCC%20Lilian%20Castelo%20Santos.pdf?sequence=1 & isAllowed=y](http://repositorio.ucs.br/xmlui/bitstream/handle/11338/3462/TCC%20Lilian%20Castelo%20Santos.pdf?sequence=1&isAllowed=y). Acesso em: 05 Jun. 2021.

BRASIL. **Lei Complementar Nº 123, de 14 de Dezembro de 2006**. Republicação

em atendimento ao disposto no art. 5º da Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011. Disponível em: www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 27 Set. 2021.

_____. **Lei nº 9.718, de 27 de Novembro de 1998**. Altera a Legislação Tributária Federal. Disponível em: www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9718compilada.htm. Acesso em 27 Set. 2021.

BRUNI, Adriano Leal. **A administração de custos, preços e lucros**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2018. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788597018431/epubcfi/6/2%5B%3Bvnd.vst.idref%3Dcover%5D!/4/2/2%4051:1>. Acesso em: 27 Set. 2021.

BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens. **Gestão de custos e formação de preços: com aplicações na calculadora HP 12C e Excel**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2019. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788597021059/epubcfi/6/2%5B%3Bvnd.vst.idref%3Dcover%5D!/4/2/2%4051:1>. Acesso em: 23 Mar. 2021.

CREPALDI, Silvio Aparecido; CREPALDI, Guilherme Simões. **Contabilidade de custos**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2018. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788597014181/epubcfi/6/2%5B%3Bvnd.vst.idref%3Dcover%5D!/4/2/2%4051:1>. Acesso em: 23 Mar. 2021.

CREPALDI, Silvio. **Planejamento tributário: teoria e prática** 4. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2021. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786587958361/epubcfi/6/2%5B%3Bvnd.vst.idref%3Dbody001%5D!/4/2%5Bcover-image%5D/2%4052:50>. Acesso em: 23 Mar. 2021.

KONKEL, Chisciane Luana. Quadro 1: **Demonstração de formação do preço**. Disponível em: publicacao.uniasselvi.com.br/index.php/CTB_EaD/article/view/1576/710. Acesso em: 26 Ago. 2021.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2018. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788597018080/epubcfi/6/2%5B%3Bvnd.vst.idref%3Dcover%5D!/4/2/2%4051:1>. Acesso em: 15 Abr. 2021.

MARTINEZ, A. L.; SONEGHETI, K. S. Contingências fiscais em face das mudanças de incidência do PIS e da COFINS. Revista Evidenciação Contábil & Finanças, v. 3, n. 3, p. 6-18, 2015 apud ERBES, Rafael Henrique et al. O Impacto Do Planejamento Tributário No Cotidiano Das Empresas. **Revista Gestão em Foco**. Chapecó, Edição nº 12, p. 7, 2020.

portal.unisepe.com.br/unifia/wp-content/uploads/sites/10001/2020/03/O-IMPACTO-D
O-PLANEJAMENTO-TRIBUT%C3%81RIO-NO-COTIDIANO-DAS-EMPRESAS.pdf.
Acesso em: 15 Abr. 2021.

MARTINS, G. de A.; THEÓPHILO, C. R. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2016 . Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788597009088/epubcfi/6/2%5B%3Bvnd.vst.idref%3Dcover%5D!/4/2/2%4051:1>. Acesso em: 10 Jun. 2021.

OLIVEIRA, Luis Martins de; CHIEREGATO, Renato; PEREZ JUNIOR, José Hernandez; GOMES, Marliete Bezerra. **Manual de Contabilidade Tributária**. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2015. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788597002003/>. Acesso em: 20 Set. 2021.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade de Custos: Teoria, Prática, Integração com Sistemas de Informações (ERP)**. São Paulo: Cengage Learning, 2013. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788522113835/>. Acesso em: 15 Abr. 2021.

PÊGAS, Paulo Henrique. **Manual de Contabilidade Tributária**. 9º edição, São Paulo: Atlas, 2017. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788597011890/epubcfi/6/2%5B%3Bvnd.vst.idref%3Dcover%5D!/4/2/2%4051:1>. Acesso em: 20 Set. 2021.

REZENDE, Amaury José; PEREIRA, Carlos Alberto; ALENCAR, Roberta Carvalho. **Contabilidade Tributária: Entendendo a lógica dos tributos e seus reflexos sobre os resultados das empresas**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2010. Disponível em : <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788522480173/>. Acesso em: 23 Mar. 2021.

RODRIGUES, Aldenir Ortiz et. al. IRPJ/CSLL 2016 – Manual do Imposto de Renda Pessoa Jurídica e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido. 1. ed. São Paulo: IOB Sage, 2016 *apud* MONTOVANI , Daiane Giassi. **Tributação sobre os lucros das empresas controladas: encargos sobre a equivalência patrimonial em empresas optantes pelo lucro real e presumido**. Criciúma, p. 24, 2017. Disponível em : <repositorio.unesc.net/bitstream/1/5806/1/Daiane%20Giassi%20Mantovani.pdf> Acesso em: 20 Set. 2021.

SILVA, Edvan Moraes. Manual de contabilidade simplificada para micro e pequenas empresas. 3. ed. São Paulo: IOB, 2010 *apud* GOIS, Lourhanny Araújo; JUNIOR, Sergio Kleber de Aragão. **As novas regras do regime tributário simples nacional**. Tocantins, p. 2, 2019. Disponível em: <revista.faculdadeitop.edu.br/index.php/revista/article/view/157/154>. Acesso em: 20

Set. 2021.