

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA**  
**CAMPUS I – CAMPINA GRANDE**  
**CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS**  
**CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ANÁLISE DA CARGA TRIBUTÁRIA NA FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DE  
EMPRESAS TRIBUTADAS PELO SIMPLES NACIONAL: UM ESTUDO DE CASO.**

**PAULO RICARDO DE MEDEIROS FREITAS**

**CAMPINA GRANDE - PB**

**2014**

**PAULO RICARDO DE MEDEIROS FREITAS**

**ANÁLISE DA CARGA TRIBUTÁRIA NA FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DE  
EMPRESAS TRIBUTADAS PELO SIMPLES NACIONAL: UM ESTUDO DE CASO**

Trabalho de Conclusão de Curso- TCC apresentado ao departamento Curso de Ciências Contábeis da Universidade Estadual da Paraíba como requisito parcial à obtenção do grau de bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Me. André Luiz de Souza

**CAMPINA GRANDE - PB**

**2014**

É expressamente proibida a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano da dissertação.

F866a Freitas, Paulo Ricardo de Medeiros

Análise da carga tributária na formação do preço de venda de empresas tributadas pelo simples nacional [manuscrito] : um estudo de caso / Paulo Ricardo de Medeiros Freitas. - 2014.  
17 p.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, 2014.

"Orientação: Prof. Me. André Luiz de Souza, Departamento de Contabilidade".

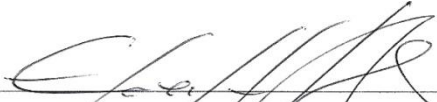
1. Carga tributária. 2. Formação do preço de venda. 3. Simples nacional. I. Título.

21. ed. CDD 657.46

**PAULO RICARDO DE MEDEIROS FREITAS**

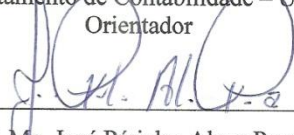
**ANÁLISE DA CARGA TRIBUTÁRIA NA FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA  
DE EMPRESAS TRIBUTADAS PELO SIMPLES NACIONAL: UM ESTUDO DE  
CASO**


Este trabalho de conclusão de curso – TCC foi julgado adequado para obtenção do título de bacharel em Ciências Contábeis, sendo aprovado em sua forma final.

  
\_\_\_\_\_  
Professor Msc. José Elinilton Cruz de Menezes  
Coordenador do Trabalho de Conclusão de Curso

Professores que compuseram a banca:

  
\_\_\_\_\_  
Prof. MSc. André Luiz de Souza  
Departamento de Contabilidade - UEPB  
Orientador

  
\_\_\_\_\_  
Prof. Me. José Péricles Alves Pereira  
Departamento de Contabilidade - UEPB  
Examinador

  
\_\_\_\_\_  
Prof. Me. Allan Carlos Alves  
Departamento de Contabilidade - UEPB  
Examinador

Campina Grande – PB, Agosto de 2014.

## RESUMO

FREITAS, Paulo Ricardo de Medeiros. **ANÁLISE DA CARGA TRIBUTÁRIA NA FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DE EMPRESAS TRIBUTADAS PELO SIMPLES NACIONAL: UM ESTUDO DE CASO**. 2013. Nº 16 fls. Trabalho de Conclusão de Curso – Curso de Ciências Contábeis, Universidade Estadual da Paraíba, Campina Grande, 2013.

É frequente no Brasil se discutir o quanto é elevada a Carga Tributária, onerando, dessa forma, toda a cadeia produtiva, desde as empresas até o consumidor final. Nesse contexto, este artigo tem como objetivo discutir qual o impacto da Carga Tributária Brasileira na formação do preço de venda de empresas tributadas pelo Simples Nacional. A motivação para o presente estudo decorre da relevância do tema, já que empresas tributadas pelo sistema Simples são classificadas como Pequenas e Médias Empresas e, em conjunto, são as que mais geram emprego e renda na economia nacional. O estudo caracteriza-se como descritivo/exploratório com abordagem qualitativa. Para tanto, foi desenvolvido um Estudo de Caso em uma empresa prestadora de serviços localizada na cidade de Campina Grande-PB e os dados foram coletados através de entrevistas semi-estruturadas. Os resultados alcançados evidenciam um impacto de 11,16% pagos de tributos indiretos embutidos no valor do serviço.

Palavras-chave: Carga tributária. Formação do Preço de Venda. Simples Nacional.

## 1 INTRODUÇÃO

Formar o preço de venda de um produto ou serviço é um processo relevante na tomada de decisão empresarial. Os fatores financeiros e mercadológicos devem ter maior importância, pois influenciam nessa decisão.

Os mercados, atualmente, exigem que empresas ofereçam produtos e serviços de qualidade e preços atrativos. No entanto, o custo de aquisição e produção desses bens ou serviços não deve superar o valor do preço de venda. Além disso, cuidados devem ser tomados no processo de custeamento do produto e/ou serviço, para não torná-lo pouco competitivo.

Segundo Padoveze (2003), a competitividade de uma empresa pode ser definida, em sentido amplo, como sua capacidade de desenvolver e sustentar vantagens competitivas que lhe permitam enfrentar a concorrência.

No entanto, sabe-se que as empresas são oneradas em seus preços de venda em função de vários tipos de impostos a eles agregados, quais sejam: federal, estadual e municipal, havendo cálculos e percentuais diferenciados.

Nesse contexto, o presente trabalho busca responder a seguinte questão de pesquisa: ***Qual o impacto da carga tributária na formação do preço de venda de empresas tributadas pelo Simples Nacional?*** Tem como objetivo geral discutir qual o impacto da Carga Tributária Brasileira na formação do preço de venda de empresas tributadas pelo Simples Nacional.

Para se atingir tal objetivo, foram estabelecidos os seguintes objetivos específicos: (i) analisar a formação da carga tributária no Brasil; (ii) verificar os efeitos da agregação dos impostos e sua repercussão na formação do preço de bens e serviços, e; (iii) analisar a Lei do Simples Nacional.

Além desta, o presente artigo compõe-se de quatro seções, apresentadas na seguinte ordem: referencial teórico, onde são abordados conceitos de carga tributária, agregação de tributos na formação do preço de venda e Simples Nacional; metodologia, onde se descreve o delineamento da pesquisa; em sequência, apresentação e discussão dos resultados, onde se descreve a coleta dos dados e se discute os resultados e; por último, as considerações finais, abordando as conclusões da pesquisa, suas limitações e sugestões para futuros estudos sobre o tema.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

Nesta seção, através de uma revisão bibliográfica apresentam-se: conceitos, origem e fundamentação jurídica da carga tributária; metodologia de formação do preço de venda e; criação e modalidades de tributação e alíquotas existentes no Simples Nacional.

### **2.1 Carga Tributária Brasileira**

O CTN – Código Tributário Nacional, define tributo no art. 3º: como toda prestação pecuniária, compulsória em moeda ou cujo valor possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada.

Tributo é o objeto da prestação que satisfaz determinado dever. A relação jurídica tributária vincula o sujeito passivo ao sujeito ativo, impondo ao sujeito passivo o dever de efetuar uma predeterminada prestação e atribuindo ao sujeito ativo o direito de obter a prestação (BECKER, 2007).

São características de um tributo os seguintes elementos: Fato Gerador, Contribuinte ou Responsável e Base de Cálculo. Dessa forma, a obrigação tributária passa a existir pelo vínculo jurídico do sujeito ativo (Credor) e do sujeito passivo (Devedor).

Os tributos classificam-se em diretos e indiretos e se destacam pela relevância dos efeitos produzidos sobre o valor do patrimônio, bens e serviços, nas fases de produção, circulação e consumo.

Tributo direto é o valor econômico da obrigação tributária, suportado exclusivamente pelo contribuinte sem que a obrigação seja passada para terceiros, e incidem sobre o patrimônio e a renda, e são considerados tributos de responsabilidade pessoal. (FABRETTI, 2007).

Tributos indiretos são os que em cada fase econômica são inseridos no preço de venda do produto/mercadoria/serviço. Em Finanças, esse processo é denominado de repercussão. Repercutir é transmitir para o consumidor todo ônus tributário, agregando-o ao preço de venda ou serviço.

Em resumo: o industrial transfere os tributos incidentes sobre o processo de industrialização para o preço de venda do produto. O comerciante adquire-o para a revenda, passando a denominá-lo, tecnicamente, mercadoria. Acrescenta ao valor pago na compra suas despesas operacionais, margem de lucro e os tributos incidentes no processo de comercialização e os repassa para o preço de venda da mercadoria. O consumidor final, último elo da cadeia produção-circulação-consumo, ao pagar o preço da mercadoria, paga todos os tributos embutidos nesse preço (FABRETTI, 2007, p. 161).

Dessa forma, o preço de venda do produto ou serviço deve ser capaz de cobrir todos os impostos, gerando lucro e remunerando o capital investido. Em sequência, a Receita Federal do Brasil, descreve os impostos conforme sua origem e classificação.

a) Tributos Federais

- (COFINS) Contribuição para Financiamento da Seguridade Social
- (PIS) Programa de Integração Social
- (IPI) Imposto sobre Produto Industrializado Federal
- (CSSL) Contribuição Social Sobre Lucro Líquido
- (IRPJ) Imposto de Renda Pessoa Jurídica

b) Tributos Estaduais

- (ICMS) Imposto sobre circulação de mercadoria

c) Tributo Municipal

- (ISS) Imposto sobre serviço

## 2.2 Formação do preço de venda

Vários fatores influenciam na formação do preço de venda que precisam ser considerados em sua elaboração a fim de evitar prejuízos a empresa, já que o preço é um fator decisivo para a compra.

Para Bruni (2010, p.242) existem três métodos utilizados na formação de preço:(i)método baseado nos custos;(ii) método baseado no mercado consumidor; (iii) método baseado na concorrência.

### 2.2.1 Método baseado em custos

Ao formar o preço de venda, as empresas fazem o levantamento dos seus custos. Entretanto, a ciência econômica afirma que o mercado é quem define os preços dos produtos e serviços, segundo a lei da Oferta x Procura.

Segundo Assef (2005, p.58-59) “formar preço pelo custo implica repassar ao cliente seus custos de produção, distribuição e comercialização, além das margens propostas para o produto”.

Bruni e Famá (2002, p.312) afirmam que a precificação com base em custo é simples, pois neste caso não é necessário preocupar-se com ajustes em função da demanda.A formação do preço por esse método trás segurança aos gestores, pois é sabido que os custos incorridos estão lá inseridos.

No método baseado em custo, é necessário colocar um multiplicador sobre os custos. Esse multiplicador é um somatório de custos, despesas, impostos e lucros (BERNARDI 2007), também conhecido como Mark-up. No mesmo sentido, Santos (2005, p. 128) fixa o Mark-up como um índice aplicado sobre o custo de um bem ou serviço para a formação do preço, conforme equação:

$$Markup = \frac{base}{(1 - \%soma)}$$

### 2.2.2 Método baseado no consumidor

Por este método, o consumidor serve como parâmetro para o preço a ser cobrado pelo produto ou serviço. A fixação do preço fica pelo valor percebido pelo cliente. Assim, compreender o mercado, o que ele exige e espera e, o preço que quer pagar por um produto ou serviço é, de certa forma, correta, pois na ampla concorrência, a compra não é decidida com base em uma só característica, mas em valores que inclui diversas características ligadas aos benefícios de aquisição dos mesmos.

Por sua vez, Wernke (2001), alerta que, embora a formação do preço baseada no mercado seja feita levando em consideração mais as tendências do mercado do que a fatores



interno da empresa, é indispensável que o gestor tenha uma noção de preço mínimo de seu produto ou serviço.

### 2.2.3 Método baseado na concorrência

De acordo com Santos (2005, p.114), seja qual for o método de formação de preço de venda, este deve ser comparado ao preço das empresas concorrentes existentes no mercado. Por esse método, observam-se os preços praticados pela concorrência e segui-los ou não de acordo com os objetivos traçados para a empresa.

Segundo Bruni e Famá (2002, p.313), os preços definidos por este método podem ser de oferta ou de proposta: os preços de oferta consistem no fato de a empresa cobrar acima ou abaixo dos preços aplicados pela concorrência, e; os preços de proposta são aplicados quando a empresa fixa seu preço baseado em um julgamento de como os concorrentes determinarão seu preço.

Além dos fatores externos, a concorrência precisa de constante monitoramento, ressaltando que, segui-lo de forma indiscriminada não estabelece uma boa estratégia, já que a concorrência dispõe de outras variáveis que permitam reduzir o preço praticado sem que haja prejuízo, e a outra empresa não dispor dessas variáveis, inviabilizando tal política, já que essa adoção representaria um risco para esta.

## 2.3 Modalidades de tributação

A opção da modalidade de tributação e seu ajuste definem a base de cálculo e a incidência dos impostos federais. No Brasil, as empresas são enquadradas nas modalidades de tributação definidas pelo Código Tributário Nacional, conforme o desenvolvimento de suas atividades. Existem três tipos de modalidades de tributação: 1) Lucro Real; 2) Lucro Presumido; 3) Simples Nacional.

### 2.3.1 Lucro Real

“Lucro Real é o lucro líquido do período, apurado com observância das normas das legislações comercial e societária, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações prescritas pela legislação do Imposto de Renda.” (SILVA, 2006, p.01).

Estão obrigadas a optar pela tributação com base no Lucro Real as pessoas jurídicas que estiverem enquadradas nas seguintes condições, conforme o regulamento do Imposto de Renda/99:

- I** – Que tenham receita total, no ano-calendário anterior, superior a R\$ 48.000.000,00, ou proporcional ao número de meses do período, quando inferior a 12 meses;
- II** – cujas atividades sejam de instituições financeiras ou equiparadas;
- III** – que tiverem lucros, rendimentos ou ganhos de capital oriundos do exterior;
- IV** – que, autorizadas pela legislação tributária, usufruam benefícios fiscais relativos à isenção ou redução do imposto;
- V** – que, no decorrer do ano-calendário, tenham efetuado pagamento mensal pelo regime de estimativa, inclusive mediante balanço ou balancete de suspensão ou redução de imposto;
- VI** – cuja atividade seja de factoring.

A tributação pelo lucro real, para as pessoas jurídicas que não se enquadram nestas características o enquadramento é opcional. Esta modalidade de tributação é a única que para a apuração do imposto, o Fisco exige que seja apurado o resultado do lucro líquido verificado pela contabilidade.

De acordo com o art. 27 do Imposto de Renda/99, o lucro real líquido é apurado, ajustado pelas adições, exclusões e compensações previstas ou autorizadas pela legislação fiscal. A determinação do lucro real será precedida da apuração do lucro líquido de cada período de apuração com observância das leis comerciais.

Logo, a tributação com base no lucro real estabelece que seja mantida uma escrituração contábil completa, o que não acontece com empresas que são tributadas com base no Lucro Presumido.

### 2.3.2 Lucro Presumido

Nesta modalidade de tributação, a base de cálculo é estabelecida a partir da aplicação de alíquotas determinado por lei sobre a receita bruta, ou seja, é presumida uma percentagem do lucro da empresa e com base nesse valor atribui-se as alíquotas adequadas, por isso esta modalidade é chamada de Lucro Presumido, pois trata-se de uma presunção do lucro.

No Lucro Presumido existem alguns benefícios junto ao governo, como a simplificação de contas e benefícios pertinentes às obrigações auxiliares, e a desobrigação das empresas que se enquadram nessa modalidade de escrituração, desde que seja mantido o livro caixa.

De acordo com o site da Receita Federal as alíquotas utilizadas para a base de cálculo conforme o regulamento do Imposto de Renda/99:

- 8%** - Atividades em geral (RIR/1999, art. 518); Serviços de transporte de cargas; Serviços hospitalares e de auxílio diagnóstico e terapia, patologia clínica, imagenologia, anatomia patológica e citopatológica, medicina nuclear e análises e patologias clínicas;
- 16%** - Serviços de transporte (exceto o de carga)

- 32%** - Intermediação de negócios; Administração, locação ou cessão de bens e direitos de qualquer natureza (inclusive imóveis)
- 1,6%** - Revenda de combustíveis

As pessoas jurídicas que alcançaram uma receita bruta no ano-calendário, menor que R\$ 48.000.000,00, poderão optar pelo Lucro Presumido.

## **2.4 Simples Nacional**

O Simples Nacional entrou em vigor no dia 01 de julho de 2007, sendo um regime tributário diferenciado, que simplifica e unifica a arrecadação de oito impostos e contribuições de âmbito Federal, Estadual e Municipal, determinado pelo Estatuto Nacional das Micro e Pequenas Empresas, (Lei Complementar (LC) Nº 123/2006).

Os limites máximos de receita bruta anual para que se enquadre no Simples Nacional estão previstos na LC nº 123/2006 são os seguintes: a) Microempresa (ME) – faturamento até \$ 240.000,00; Empresas de Pequeno Porte (EPP) – faturamento até R\$ 2.400.000,00.

Empresas enquadradas no Super Simples recolhem, por meio de um único documento–DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), os seguintes impostos e contribuições, segundo o Artigo 13º. Da LC:

- I** – Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica - IRPJ;
- II** – Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI, observado o disposto no inciso XII do § 1º deste artigo;
- III** – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido - CSLL;
- IV** – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social - COFINS, observado o disposto no inciso XII do § 1º deste artigo;
- V** – Contribuição para o PIS/Pasep, observado o disposto no inciso XII do § 1º deste artigo;
- VI** - Contribuição para a Seguridade Social, a cargo da pessoa jurídica, de que trata o art. 22 da Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991, exceto no caso da microempresa e da empresa de pequeno porte que se dediquem às atividades de prestação de serviços previstos nos incisos XIII e XV a XXVIII do § 1º do art. 17 e no inciso VI do § 5º do art. 18, todos desta Lei Complementar;
- VII** – Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação - ICMS;
- VIII** – Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza - ISS.

Assim, as empresas que se enquadram no Simples Nacional podem optar por essa forma de tributação, desde que se enquadre nas regras do regime tributário.

## **3 METODOLOGIA**

Essa seção descreve o delineamento da pesquisa para que se alcancem os objetivos propostos. De acordo com Bueren (2006, p. 77), “delineamento da pesquisa implica a escolha de um plano para conduzir a investigação”.

### **3.1 Enquadramentos Metodológicos**

De acordo com os objetivos, a pesquisacaracteriza-se como de natureza exploratória. Segundo Gil (1991, p.45) “Ela visa proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo explícito ou a construir hipóteses, tendo como objetivo principal o aprimoramento de ideias ou a descoberta de intuições”.

Em relação aos procedimentos é do tipo estudo de caso. Bruyne, Herman e Shoutheete (1977 apud BEUREN, 2006, p. 84) “afirmam que o estudo de caso justifica sua importância por reunir informações numerosas e detalhadas com vistas em apreender a totalidade de uma situação”.

Quanto à abordagem do problema, a pesquisa caracteriza-se como qualitativa. Segundo Beuren (2006) a pesquisa qualitativa possibilita análises aprofundadas em relação ao objeto de estudo.

### **3.2 Estudo de Caso**

Tomou-se como objeto de um estudo uma empresa prestadora de serviços que opera na cidade de Campina Grande (PB). Os dados foram coletados por meio de uma entrevistasemi-estruturada, aplicada ao gestor da empresa.Segundo Triviños (1987, p. 146) a entrevista semi-estruturada tem como característica questionamentos básicos que são apoiados em teorias e hipóteses que se relacionam ao tema da pesquisa.

## **4 APRESENTAÇÃO DOS DADOS E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS**

A presente seção tem como objetivo analisar os dados coletados bem como discutir os achados da pesquisa. Tratando-se de um Estudo de Caso, foi escolhido de forma determinística, como objeto de estudo, uma empresa prestadora de serviços na cidade de Campina Grande (PB), tributada pelo Simples Nacional com receita bruta de até R\$ 180.000,00 por ano.

### **4.1 Apresentação dos dados**

Os dados apresentados visam identificar os tributos, bem como o impacto dos mesmos na formação de preço de venda do serviço.

Para estabelecer o preço do serviço por funcionário é preciso especificar o valor hora de cada funcionário. Sendo assim, emprega-se a taxa de encargos sociais sobre o salário bruto

e divide pela quantidade de horas disponíveis no mês, através da fórmula: Carga Horária mensal/CHm= 8 horas diárias x 5 dias semanais x 4 semanas, evidenciado na tabela 1.

**Tabela 1 – Folha de Pagamento**

Nome	Salário/Mês	Encargos Sociais (20%)	Totais	CHm	Custo Funcionário/Hr
Pedreiro 1	920,00	184,00	1104,00	160	6,90
Pedreiro 2	920,00	184,00	1104,00	160	6,90
Ajudante 1	770,00	154,00	924,00	160	5,78
Ajudante 2	770,00	154,00	924,00	160	5,78
<b>Totais</b>	<b>3380,00</b>	<b>676,00</b>	<b>4056,00</b>	<b>640</b>	<b>25,35</b>

Fonte: dados da pesquisa.

Para determinar os custos fixos hora é preciso fazer o rateio pela hora funcionário efetivo. Na tabela anterior mostra que a empresa dispõe de 640 horas mensais - CHm. Neste caso teremos o valor do custo fixo por hora, conforme tabela 2.

**Tabela 2 – Custos Fixos**

Custos Fixos (R\$)	
Salário Administrativo	R\$ 724,00
Encargos Sociais (20%)	R\$ 144,80
Honorários Contábeis	R\$ 500,00
Aluguel	R\$ 700,00
Água	R\$ 50,00
Energia	R\$ 70,00
Telefone+internet	R\$ 120,00
Vale Transporte	R\$ 50,00
Material de Expediente	R\$ 80,00
Propaganda	R\$ 200,00
Pró-Labore	R\$ 2.500,00
<b>Totais</b>	<b>R\$ 5.138,80</b>
Carga Horária Total	640CHm
<b>Custo Fixo por hora</b>	<b>R\$ 8,03</b>

Fonte: dados da pesquisa.

Para determinar o custo do serviço, além dos dados já coletados anteriormente na tabela 1 e 2, se faz necessário determinar a quantidade de funcionário e o tempo alocado para a sua realização, ao qual foi projetado em 44 horas, conforme tabela 3.

**Tabela 3 – Custo do Serviço**

Funcionários	Valor Hora	Custo Fixo por Funcionário	Total	Hora Estimada	Custo do Serviço
Pedreiro	6,9	8,03	14,93	44	656,92
Ajudante	5,78	8,03	13,81	44	607,64
<b>Total</b>	<b>12,68</b>	<b>16,06</b>	<b>28,74</b>	<b>88</b>	<b>1264,56</b>

Fonte: dados da pesquisa.

#### 4.2. Discussão dos resultados

Analisando os custos já calculados e os tributos que devem ser considerados de acordo com o regime tributário Simples Nacional, aplica-se a fórmula do Mark-up para obter o preço de venda do serviço.

Fórmula Mark-up:

$$Custo \times \left( \frac{1}{1 - \left( \frac{\% \text{ Impostos} + \% \text{ Lucro}}{100} \right)} \right)$$

Dados:

No âmbito municipal: ISS= 2%

No âmbito federal: CSLL=1,22%; Cofins=1,28%

Total de Impostos= 4,5%

Lucro Desejado= 20%

$$1264,56 \times \left( \frac{1}{1 - \left( \frac{4,5\% + 20\%}{100} \right)} \right) = 1264,56 \times \left( \frac{1}{1 - \left( \frac{24,5\%}{100} \right)} \right) =$$

$$= 1264,56 \times \left( \frac{1}{0,755} \right) = 1264,56 \times (1,324503) = \text{R\$ } 1674,91$$

**Tabela 4 – Custo do Serviço**

Custo do Serviço	Lucro %	CSLL%	Cofins %	ISS %	Total
<b>1264,56</b>	<b>20</b>	<b>1,22</b>	<b>1,28</b>	<b>2</b>	<b>1674,91</b>

Fonte: dados da pesquisa.

Na tabela 5, evidencia-se a análise do preço ao longo do processo, especificando em percentuais cada valor.

**Tabela 5 - Análise do Preço de Venda do Serviço**

<b>Análise do Preço de Venda do Serviço</b>		
	R\$	%
Preço do Serviço	1.674,91	100,00
(-) Impostos	75,37	4,50
Preço do Serviço Líquido	1.599,54	95,50
(-) Mão de Obra(44 X R\$ 12,68)	557,92	39,48
Lucro Bruto	1.041,62	56,02
(-) Custos Fixos(44 X R\$ 16,06)	706,64	36,02
<b>Resultado</b>	<b>334,98</b>	<b>20,00</b>

Fonte: dados da pesquisa.

Constatou-se que os tributos incidentes totalizaram 11,16% do preço do serviço, no valor de R\$ 186,95; sendo R\$ 111,58 pagos de encargos sociais (20% da Mão de Obra), somados a R\$ 75,37 dos tributos: CSLL; Confins eISS.

#### 4.2.1 Qual o impacto no Lucro Real

Levando em consideração os dados da empresa, foi feito o enquadramento no lucro real, conforme abaixo.

Fórmula Mark-up:

$$Custo \times \left( \frac{1}{1 - \left( \frac{\% Impostos + \% Lucro}{100} \right)} \right)$$

Dados:

No âmbito municipal: ISS= 2%

No âmbito federal: IRPJ = 15%; CSLL=9%; PIS =1,65; Cofins=7,6%.

Total de Impostos= 33,25%

Lucro Desejado= 20%

$$1264,56x \left( \frac{1}{1 - \left( \frac{33,25\% + 20\%}{100} \right)} \right) = 1264,56x \left( \frac{1}{1 - \left( \frac{53,25\%}{100} \right)} \right) =$$

$$= 1264,56x \left( \frac{1}{0,4675} \right) = 1264,56x(2,13903) = R\$ 2704,93$$

Analisando este regime tributário, aumentou em 61,49%, o preço do serviço em relação ao Simples Nacional. Além disso, o impacto dos tributos sobre o preço de venda aumentou, totalizando 40,16% do preço do serviço, ou seja, R\$ 1010,96 pagos em tributos; destes R\$ 899,38 referentes aos tributos do IRPJ; CSLL; PIS; Cofins e ISS, e R\$ 111,58 referentes a encargos sociais (20% da Mão de Obra). Conforme a tabela 6.

Tabela 6 - Análise do Preço de Venda do Serviço

<b>Análise do Preço de Venda do Serviço</b>		
	R\$	%
Preço do Serviço	2.704,93	100,00
(-) Impostos	899,38	33,25
Preço do Serviço Líquido	1.805,54	66,75
(-) Mão de Obra(44 XR\$ 12,68)	557,92	20,62
Lucro Bruto	1.247,62	46,12
(-) Custos Fixos(44 X R\$ 16,06)	706,64	26,12
<b>Resultado</b>	<b>540,98</b>	<b>20,00</b>

Fonte:dados da pesquisa.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo teve como objetivo geral analisar o impacto da carga tributária na formação do preço de venda de empresas tributadas pelo Simples Nacional. Para responder a questão de pesquisa, utilizou-se da técnica de Estudo de Caso, tendo como objeto de estudo uma empresa prestadora de serviços localizada na cidade de Campina Grande (PB).

Os achados da pesquisa constataram que o impacto causado pelos tributos indiretos é de 11,16% do preço do serviço, destacando-se o INSS com 6,66% desse valor. Destaca-se também a mudança de regime tributário.

Comparando os dois regimes tributários, ficou evidente a necessidade do gestor conhecer a melhor forma de precificar o seu produto ou serviço, que uma tomada de decisão errada pode prejudicar todo o processo, perdendo assim, o seu grau de competitividade; e consequentemente a longevidade da empresa.

Portanto, identificou-se através deste estudo qual o impacto da carga tributária na formação do preço de venda, e qual o melhor enquadramento tributário para a formação de preço para a empresa; o Simples Nacional.

Um fato limitador para o desenvolvimento desse estudo foram os dados fornecidos de apenas um serviço, apesar das informações serem confidenciais e sem identificação da empresa.



Como contribuição para futuras pesquisas sugere-se uma amostra maior de empresas, de ramos de atividades variadas, de maneira que se faça um comparativo entre os impactos causados pelos tributos de uma forma mais ampla.

### ABSTRACT

It is common in Brazil to discuss how the tax burden is high, burdening, thus, the entire production chain, from the companies to the final consumer. In this context, this article aims to discuss the impact of the Brazilian Tax Burden on the formation of the selling price of companies taxed under the National Simplified Tax System. The motivation for this study stems from the relevance of the topic, since companies taxed by simple system are classified as small and medium enterprises and, together, are the ones that generate more income and employment in the national economy. The study is characterized as descriptive / exploratory qualitative approach. To this end, we developed a case study in a service provider company located in the city of Campina Grande-PB and data were collected through semi-structured interviews. The results achieved show an impact of 11.16% of embedded indirect taxes paid on the value of the service.

Keywords: Tax burden. Sale Price Formation. National Simplified Tax System.

### REFERÊNCIAS

- ASSEF, Roberto. **Manual de gerência de preços: do valor percebido pelo consumidor aos lucros da empresa**. Rio de Janeiro: Campus, 2005. 58-59 p.
- BECKER, Alfredo Augusto. **Teoria geral do direito tributário**. 3º ed. São Paulo: Lejus, 2007.
- BERNARDI, L.A. **Manual de formação de preço: política, estratégia e fundamentos**. São Paulo: Atlas, 2007.
- BRUNI Adriano Leal; FAMÁ, Rubens. **Gestão de custos e formação de preços: com aplicação na calculadora HP 12C**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- BRUNI, Adriano Leal. **A Administração de Custos, Preço e Lucros**. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2010. 242 p.
- BUEREN, Ilse Maria. **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade: teoria e prática**. 3º ed. São Paulo: Atlas, 2006. 77 p.
- FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade tributária**. 9º ed. São Paulo: Atlas, 2007. 161.p.
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3º ed. São Paulo: Atlas, 1991. 45 p.

PADOVEZE, Clovis Luís. **Contabilidade gerencial de custos**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2003. 93 p.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. Disponível em: < <http://www.receita.fazenda.gov.br> />. Acesso em: 10 jul. 2014.

SANTOS, José Joel dos. **Fundamentos de Custos: para formação do Preço e do Lucro**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2005. 128 p.

SILVA, J. Miguel; RODRIGUES, Augustinho Inácio. **LALUR – guia prático de escrituração do livro de apuração do lucro real 2006**. 4º ed. São Paulo, cenofisco, 2006. 01 p.

TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo: Atlas, 1987.

WERNKE, Rodney. **Gestão de Custos: uma abordagem prática**. 2ª ed. São Paulo: Editora Atlas, 2001.