



**FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO E NEGÓCIOS DE
SERGIPE – FANESE
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

KLEITON NUNES DA SILVA

**O IMPACTO E O CONTROLE DAS DESPESAS GERAIS E
TRIBUTÁRIAS NO PROCESSO DE FORMAÇÃO DE
PREÇOS DE VENDA DAS MERCADORIAS NAS
EMPRESAS COMERCIAIS**

**Aracaju – Sergipe
2013.1**

FÁVISE

BIBLIOTECA DA CELULA MARIA MONTEIRO FREITAS

Nº 76.27228 DATA 03/02/15

RIGEM

KLEITON NUNES DA SILVA

**O RECONHECIMENTO E O CONTROLE DAS DESPESAS
GERAIS E TRIBUTÁRIAS NO PROCESSO DE FORMAÇÃO
DE PREÇOS DE VENDA DAS MERCADORIAS NAS
EMPRESAS COMERCIAIS**

Artigo apresentado à Coordenação do
Curso de Bacharelado em Ciências
Contábeis da Faculdade de
Administração e Negócios de Sergipe -
FANESE, como requisito parcial e
obrigatório para obtenção do grau de
bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Edgar Dantas Santos
Júnior

Coordenadora: Prof. Esp. Luciana Matos
dos Santos Figueiredo Barreto.

Aracaju – Sergipe
2013.1

KLEITON NUNES DA SILVA

**O RECONHECIMENTO E O CONTROLE DAS DESPESAS GERAIS E
TRIBUTÁRIAS NO PROCESSO DE FORMAÇÃO DE PREÇOS DE
VENDA DAS MERCADORIAS NAS EMPRESAS COMERCIAIS**

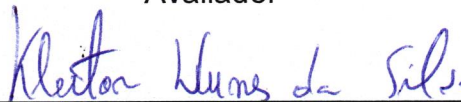
Artigo apresentado à Coordenação do Curso de Bacharelado em Ciências Contábeis da Faculdade de Administração e Negócio de Sergipe - FANESE, como requisito parcial e obrigatório para obtenção do grau de bacharel em Ciências Contábeis, no período 2013.1.

Aprovado (a) com média: _____

Prof. Edgard Dantas Santos Júnior
Orientador

Prof. Esp. Luciana Matos dos Santos Figueiredo Barreto

Avaliador



Acadêmico: Kleiton Nunes da Silva

Aracaju (SE), ____ de _____ de 2013.

Dedico este TCC a todos que contribuíram com meu crescimento intelectual e pessoal, primeiramente à Deus, seguido de minha vida, a meus filhos e minha esposa Isleide pelo incentivo e dedicação. E a todos os professores da Fanese, em especial a Edgard D. S. Junior, pela ajuda e dedicação como meu orientador.

RESUMO

Esse trabalho consiste no tema, o Impacto e o Controle das Despesas Gerais e Tributárias no processo de formação de preços de venda das mercadorias nas empresas comerciais, justificado pela grande quantidade de empresas que são constituídas e fecham as portas por insucesso no negócio cada vez mais cedo, muitas delas não completam um ano de atividade. A importância de conhecer o impacto destas despesas gerais e tributárias sobre o preço de venda norteia a problemática da pesquisa. Desta forma, o presente trabalho tem como objetivos, demonstrar como o controle sobre as despesas gerais e tributárias facilitam a formação de um correto preço de venda, identificando o impacto das despesas, demonstrando como apropriar os tributos no preço de venda, conhecendo qual a representatividade das despesas gerais no preço do produto e apresentando um preço de venda ideal para a empresa. Para conhecimento dos conceitos oriundos do trabalho, foram feitas pesquisas em livros, entre estes estão os dos autores, Luiz Antônio Bernardi e George Sebastião Guerra Leone. Logo, demonstrei a forma correta de apropriar todos os custos e o preço de venda sadio para continuidade de uma empresa.

Palavras-chaves: Controle.Despesas Gerais. Preço de Venda.

SUMÁRIO

RESUMO

1INTRODUÇÃO.....	7
2GASTOS NECESSÁRIOS NAS EMPRESAS COMERCIAIS.....	9
2.1 Custos.....	9
2.1.1 Custos Fixos.....	9
2.1.2 Custos Variáveis.....	10
2.1.3 Custos Diretos.....	10
2.1.4 Custos Indiretos.....	10
2.1.5 Custos Semi-fixos.....	11
2.1.6 Custos Semi-variáveis.....	12
2.1.7 Custos das Mercadorias Vendidas (CMV).....	12
2.2 Despesas.....	13
2.2.1 Despesas Variáveis.....	13
2.2.2 Despesas Fixas.....	13
2.3 Tributas.....	14
2.3.1 Tributos sobre Vendas.....	14
2.3.2 ICMS.....	15
2.3.3 PIS	15
2.3.4 COFINS	16
2.3.5 Tratamentos aos Tributos diretos no preço.....	16
2.3.5.1 IRPJ/CSLL no Lucro Presumido.....	16
2.3.5.2 IRPJ/CSLL no Lucro Real.....	17
3 FORMAÇÃO DE PREÇO ATRAVÉS DE FÓRMULAS.....	18
3.1 Formação de Preço na empresa comercial e optante do Lucro Presumido com ICMS normal.....	18
3.1.1 Formação de preço na empresa comercial e optante do Lucro Presumido com ICMS normal e Frete FOB.....	18
3.1.2 Formação de preço na empresa comercial e optante do Lucro Presumido com ICMS normal, Frete FOB e IPI na compra.....	19
3.2 Formação de preço na empresa comercial e optante do Lucro Presumido com ICMS normal, Frete FOB e IPI na compra.....	20
3.2.1 Formação de preço na empresa comercial e optante do Lucro Presumido com ICMS substituição tributária e com Frete FOB.....	21
3.2.2 Formação de preço na empresa comercial e optante do Lucro Presumido com ICMS substituição tributária, com Frete FOB e IPI na compra.....	22

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	24
5 REFERÊNCIAS.....	25

1 INTRODUÇÃO

As empresas comerciais de uma forma geral são aquelas que praticam atos de comércio com fins lucrativos. As entidades comerciais do segmento atacadista e varejista abrangem empresas constituídas com o objetivo de comprar e vender mercadorias, sem evidentemente empreender esforços de transformação de insumos em produtos finais, como as entidades comerciais do segmento industrial. Verifica-se também que as empresas comerciais atacadistas e varejistas têm fins lucrativos, estão inseridas em um ambiente de risco e posicionam-se como intervenientes entre fornecedores e consumidores.

Assim sendo, justifica-se a escolha do tema, como ferramenta de auxílio às entidades, podendo contribuir de modo a nortear os gestores quanto a correta precificação dos produtos e formação de margem segura para custeio e lucro na atividade comercial.

O presente trabalho foi desenvolvido com a finalidade de observar e analisar o reconhecimento e o controle das despesas gerais e tributárias no processo de precificação de produtos de empresas comerciais optantes do Lucro Presumido. Tendo em vista que nos anos 80 e 90, os respectivos controles eram impossíveis de serem praticados devido a alta inflação, que apresentava um aumento de preços dos produtos de forma geral no país durante um período, dessa forma era inviável formular preços de forma técnica.

Partindo daí, os preços de vendas das mercadorias podiam chegar a ser alterados duas ou três vezes num só dia, podemos imaginar como era difícil controlar e gerir bem um negócio nestas décadas, também conhecidas como década perdida, somente na segunda metade dos anos 90 o Brasil reencontrou seu rumo com a inflação controlada e a dívida externa equacionada, êxito do Plano Real, moeda lançada no Governo de Fernando Henrique Cardoso em Julho de 1994.

Desse modo, agora em condições mais favoráveis, é preciso que as empresas, com o suporte dos contadores e utilizando as ferramentas que estão a seu favor, conheçam bem o segmento no qual estão inseridas, seja ele indústria,

serviços ou em nosso caso o comércio e tomem decisões coerentes para permanência no mercado e saúde financeira.

Em decorrência desse fato, essa pesquisa científica tem por finalidade responder a seguinte questão: Qual o impacto das despesas gerais e tributárias na formação de preço de venda finais dos produtos nas empresas optantes do Lucro Presumido?

Com base nesse preposto, essa pesquisa tem como Objetivo Geral: demonstrar que o controle sobre as despesas gerais e tributárias facilita a correta formação do preço de venda.

E para alcançar o referido objetivo tomaram-se como base os seguintes objetivos específicos: identificar o impacto das despesas tributárias no preço final do produto; demonstrar como apropriar os tributos no preço final; identificar a representatividade das despesas gerais no preço do produto; demonstrar o preço de venda ideal de modo que a empresa pague todos os seus custos e despesas e obtenha lucro.

Esses objetivos foram avaliados de modo técnico e criterioso, levando em conta os tipos de despesas gerais e tributárias e o quanto estas representam na formação do custo total de modo global, podemos perceber que alguns gestores não fazem conta de quanto às despesas necessárias para se tocar a empresa, tais como, conta de água, energia, salários e comissões não são levadas em conta no momento de calcular uma margem ideal para custear todas as despesas e ainda sair lucrando.

Este trabalho está organizado em quatro seções, sendo que a primeira traz em seu corpo a introdução com a apresentação do tema de trabalho de forma ampla, atribuindo um problema, seus objetivos: geral e específicos, e a justificativa da escolha do tema, a segunda traz os conceitos e alguns exemplos dos gastos e custos nas empresas comerciais, na terceira a formação dos preços de venda com exposição de fórmulas e na quarta seção a conclusão.

2. GASTOS E CUSTOS NECESSÁRIOS NAS EMPRESAS COMERCIAIS

2.1 Custos

Segundo (BERNARDI, 2004, p.41) “São gastos direcionados à produção de bens, portanto inerentes à atividade de produzir, incluindo a produção em si e a administração da produção”.

O custo de um produto é composto pelo preço da matéria-prima, o preço da mão-de-obra direta usada na sua produção, o preço da mão-de-obra indireta usada para o funcionamento da empresa e o custo de amortização da maquinaria e dos edifícios.

2.1.1 Custos Fixos

Segundo (BERNARDI, 2004, p.63)

“São custos de natureza fixa que não tem relação com os volumes produzidos ou vendidos. São normalmente indiretos, ou seja, não apropriados diretamente aos produtos, mercadorias ou serviços, incorrendo mesmo em volume zero.

Se existem, mesmo com volume zero, apresentam comportamento variável quando analisados unitariamente.

Já para (HORNGREN, FOSTER, DATAR, 2000, p.21), “Um custo fixo é um custo que não se altera em montante apesar de alterações num direcionador de custo”.

Portando os custos fixos não sofrem alteração de valor em caso de aumento ou diminuição da produção.

2.1.2 Custos Variáveis

Para (BERNARDI, 2004, P.62)

São todos os custos de natureza variável, em relação aos volumes produzidos ou vendidos (comércio), usualmente identificados diretamente, ou seja, sem rateios, no produto, mercadoria ou serviço, portanto inexistentes quando não há volume.

Já para (HORNGREN, FOSTER, DATAR, 2000, p.21), “é um custo que se altera em montante em proporção às alterações num direcionador de custo.”

Portanto os custos variáveis sofrem alteração de valor em caso de aumento ou diminuição da produção.

2.1.3 Custos Diretos

Para (HORNGREN, FOSTER, DATAR, 2000, p.20), “são custos que estão relacionados a um determinado objeto de custo e que podem ser identificados com este de maneira economicamente viável (custo efetivo).”

São os custos identificados de forma como o próprio nome sugere, direta, sem necessidade nenhuma de rateio para atribuir valor ao produto. Exemplos: Matérias-primas usadas na fabricação do produto, mão-de-obra direta e serviços subcontratados e aplicados diretamente nos produtos ou serviços.

2.1.4 Custos Indiretos

Para (HORNGREN, FOSTER, DATAR, 2000, p.20),

São os custos que estão relacionados a um determinado objeto de custo mas não podem ser identificados com este de maneira economicamente viável (custo efetivo). Os custos indiretos são alocados ao objeto de custo através de um método de alocação de custo denominado rateio.

Segundo ZANLUCA, Indireto é o custo que não se pode apropriar diretamente a cada tipo de bem ou função de custo no momento de sua ocorrência. Os custos indiretos são apropriados aos portadores finais mediante o emprego de critérios pré-determinados e vinculados a causas correlatas, como mão-de-obra indireta, rateada por horas/homem da mão de obra direta, gastos com energia, com base em horas/máquinas utilizadas, etc.

São os custos não possíveis de serem atribuídos aos produtos de modo direto, de conhecimento certo e mensurável a determinado produto específico, por isso o uso do método de rateio.

2.1.5 Custos Semi-fixos

QUIUMENTO (2011, p.1),

“são aqueles que apresentam uma “flexão” a partir de uma determinada quantidade de bens produzidos (ou serviços prestados). São citados como exemplos típicos as utilidades, como água, energia elétrica e gás. A água usada numa determinada empresa industrial tem seu valor aproximadamente fixo até determinado volume de produção até pelo seu consumo na área administrativa e volume de limpezas necessárias, até o ponto em que a produção cresça e tenha de ser usada em determinada quantidade significativamente superior ao valor anterior.

Os custos semi-fixos conforme interpretação do conceito acima de QUIUMETO, seria o custo excedente ao uso habitual de determinado recurso, neste exemplo, o uso da água além do necessário para as atividades, consideramos como semi-fixo.

2.1.6 Custos Semi-variáveis

QUIUMENTO (2011, p.1),

“são aqueles que apresentam um escalonamento em relação às quantidades de bens produzidos (ou serviços prestados). Caracteriza-se, assim como o dito semi-fixo, por ter um nível mínimo independente do nível de atividade (dentro do mesmo intervalo de dimensão) e uma variação em função do nível de atividade mais aqui não continua. É citado como exemplo típico as cópias, as copiadoras e os processos reprográficos, os materiais ligados ao marketing, documentações das equipes de vendas, e de certa maneira, uma boa parte dos materiais relacionados com aquilo que define-se como despesas de vendas, com seus valores em lotes, que implicam, por exemplo numérico, de que uma produção de 5000 unidade implica em 1000 folhetos, assim como também a produção de 7500 unidades. Mas já na quantidade de 10 mil unidades, necessita-se um salto para 2000 folhetos, que por sua vez, podem ser o suficientes agora até uma quantidade de produção/vendas de 20 mil unidades.

Os custos semi-variáveis diferenciam-se do semi-fixo, basicamente por serem intercalados, não são contínuos a partir de determinado uso, variam de acordo com a faixa necessária de material utilizado para produzir determinada quantidade de produtos.

2.1.7 Custos das Mercadorias Vendidas (CMV)

Segundo (LEONE, 2000, p.70), “O custo das mercadorias vendidas é a soma dos itens vendidos pela entidade em determinado período, extraídos da conta de Estoque de Mercadorias (ou Produtos Acabados).” A expressão $CMV = EI + C - EF$, representa o valor de apuração das mercadorias vendidas, onde:

CMV = Custo das Mercadorias Vendidas

EI = Estoque Inicial

C = Compras

EF = Estoque Final

2.2 Despesas

Segundo (BERNARDI, 2004, p.41), despesas são gastos inerentes à obtenção de receitas e administração da empresa, portanto próprios das atividades de vendas e administração.

Exemplos:

- Matérias-Primas
- Comissões de Vendas
- Insumos produtivos (Água, Energia)

Complemento dizendo que a despesa é algo necessário para atrair mais crescimento para a empresa, quanto maior o faturamento da empresa, mais despesa ela tende a ter.

2.2.1 Despesas Variáveis

Segundo ZANLUCA [2011], “são aqueles que variam proporcionalmente de acordo com o nível de produção ou atividades. Seus valores dependem diretamente do volume produzido ou volume de vendas efetivado num determinado período”.

São as despesas diretas das vendas, que variam em função do volume de vendas. Normalmente são considerados como despesas variáveis no comércio: ICMS, PIS, Cofins, comissões, embalagem, fretes, seguros, entre outros.

2.2.2 Despesas Fixas

Para ZANLUCA, [2011], “são aqueles que não sofrem alteração de valor em caso de aumento ou diminuição da produção. Independem portanto, do nível de atividade, conhecidos também como custo de estrutura”.

(SEBRAE, Guia do Empreendedor, Fascículo nº 5), são assim tratados todas as despesas que acontecem independentemente de ocorrer ou não vendas na empresa. São valores gastos com o funcionamento da empresa, ou seja, a estrutura montada para comprar, estocar e vender.

As despesas mais comuns nestes casos são:

- contas de telefone, água, gás e energia elétrica;
- contador (inclusive 13 salário, se estiver acertado assim);
- salários fixos;
- aluguel;
- IPTU;
- Associação Comercial e sindicatos;
- material de escritório;
- despesas bancárias, etc.

2.3 Tributos

A definição de tributo está normalizada no Código Tributário Nacional, (Art. 3º, 1996), Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada.

Amaro (2003), Tributo pode-se dizer como sendo o pai, gênero amplo, sendo contemplado por 5 subgêneros ou cinco espécies: Impostos, taxas, contribuição de melhoria, empréstimo compulsório e contribuições, ou seja, impostos, taxas, contribuição de melhoria, empréstimo compulsório e contribuições são espécies de tributo.

2.3.1 Tributos sobre vendas

(ON LINE) “São considerados tributos incidentes sobre as vendas aqueles que guardam proporcionalidade com o preço da venda, mesmo que integrem a base de cálculo do tributo”. Poderíamos dizer que são valores devidos incidentes pela venda, valores estes qualificados por uma das espécies do tributo, como exemplo os impostos.

2.3.2 Imposto sobre circulação de mercadorias e serviços (ICMS)

(BERNARDI, 2004, p. 116), “é o imposto cobrado sobre a circulação de mercadorias e alguns serviços classificados (frete).” O ICMS está presente na Constituição Federal de 1988, e somente os governos dos estados podem instituí-lo ou alterá-lo. O objetivo do ICMS é apenas fiscal, e o principal fato gerador é a circulação de mercadoria, até mesmo as que iniciam no exterior. O ICMS incide sobre diversos tipos de serviços, como telecomunicação, transporte intermunicipal e interestadual, importação e prestação de serviços, e etc.

Alíquota: varia a depender do Estado e produtos específicos.

Incidência : indústria, comércio e alguns serviços específicos.

Norma: Decreto nº 45.490, de 30/01/2000.

2.3.3 Programa de integração social (PIS)

(BERNARDI, 2004, p. 114), é uma contribuição cobrada sobre o faturamento sem o IPI da venda, ou seja, sobre o valor da mercadoria sem o IPI.

- Alíquota: 1,65%.
- Incidência: indústria, comércio e serviços.
- Normas: Lei complementar nº 07/70 e lei nº 9.718, de 27/11/1998.

De acordo com as Medidas Provisórias nº 66 e 75/2002, o PIS passou a ser um imposto calculado sobre o valor agregado (nos moldes do ICMS), não sendo mais, portanto, cumulativo. Há também poucas situações específicas em serviços em modalidades de Imposto de Renda sobre o Lucro Presumido, em que a alíquota permanece 0,65.

2.3.4 Contribuição para financiamentos da seguridade social (COFINS)

(BERNARDI, 2004, p. 114) "é a contribuição cobrada sobre o faturamento. Alíquota: 3% Incidência: indústria, comércio e serviços. Normas: Lei complementar nº 70, de dezembro de 1991, e Lei nº 9.718, de 27/11/1998.

2.3.5 Tratamento aos Tributos diretos no preço

2.3.5.1 IRPJ/CSLL no Lucro Presumido

(BERNARDI, 2004, p. 115)

"Imposto de Renda é o imposto calculado sobre percentuais do faturamento (Lucro Presumido), definidos pela legislação. No entanto há parâmetros fiscais de faturamento e determinadas atividades para se optar pela tributação por lucro presumido. Normas: Decreto nº 3.000, de 26/03/1999.

Aplicando-se 15% de alíquota X 8% da presunção, teremos 1,2% para o IRPJ no comércio e aplicando-se 9% de alíquota X 12% da presunção teremos 1,08% de CSLL nas empresas comerciais.

A carga tributária total na formação de preço no comércio consiste em:

- ICMS = 17%
- PIS = 0,65%
- COFINS = 3%
- IRPJ = 1,2%
- CSLL = 1,08%

2.3.5.2 IRPJ/CSLL no Lucro Real

(BERNARDI, 2004, p. 115),

IRPJ é o imposto calculado sobre o lucro real, ou seja, sobre o lucro contábil, ajustado por parâmetros fiscais, adições e exclusões e o CSLL é calculada sobre o lucro antes do Imposto de Renda e considerada despesa dedutível do IRPJ para efeito de tributação.

Não é possível determinar um percentual do IRPJ e CSLL para a formação do preço dos produtos nas empresas optante pelo lucro real, podemos sim com dados do ano anterior, apurar os valores pagos com o IRPJ e CSLL se correlacionar com o faturamento para obtermos um resultado possível de mensurar.(Fonte o Autor- Kleiton).

3 FORMAÇÃO DE PREÇO ATRAVÉS DE FÓRMULAS

Os itens a seguir, são resoluções de fórmulas para formação de preço de venda, os dados correspondentes ao percentual de Despesas Variáveis, Despesas Fixas e Margem de Lucro são fictícios, escolhidos aleatoriamente para demonstração dos cálculos. Os exemplos de cálculos são de empresas comerciais optantes pelo Lucro Presumido com ICMS normal e também com ICMS substituição tributária, além de outras variáveis como frete FOB e IPI.

3.1 Formação de preço na empresa comercial e optante do Lucro Presumido com ICMS normal

Estas fórmulas nos ajudarão quanto à correta maneira de formação de preço de venda final dos produtos, já embutidos todos os tributos, despesas e margem de lucro (informação verbal).

$$PV = \frac{(\text{Preço de Compra}) \times \{1 - (\text{ICMSC}\%)\}}{1 - (\text{PIS}\% + \text{CONFINS}\% + \text{ICMS}\% + \text{IR}\% + \text{CSL}\% + \text{DESP. VAR}\% + \text{DESP. FIXAS}\% + \text{ML}\%)}$$

$$PV = \frac{(100) \times \{1 - (7\%)\}}{1 - (0,65\% + 3\% + 17\% + 1,2\% + 1,08\% + 2\% + 10\% + 15\%)}$$

$$PV = 138,66$$

3.1.1 Formação de preço na empresa comercial e optante do Lucro Presumido com ICMS normal e Frete FOB

$$PV = \frac{(\text{Preço de Compra} + \text{FRETE \$}) \times \{1 - (\text{ICMSC}\%)\}}{1 - (\text{PIS}\% + \text{CONFINS}\% + \text{ICMS}\% + \text{IR}\% + \text{CSL}\% + \text{DESP. VAR}\% + \text{DESP. FIXAS}\% + \text{ML}\%)}$$

$$PV = \frac{(100 + 25) \times \{1 - (7\%)\}}{1 - (0,65\% + 3\% + 17\% + 1,2\% + 1,08\% + 2\% + 10\% + 15\%)}$$

$$PV = \frac{116,25}{1 - (49,93\%)}$$

$$PV = 232,17$$

3.1.2 Formação de preço na empresa comercial e optante do Lucro Presumido com ICMS normal, Frete FOB e IPI na compra

$$PV = \frac{(\text{Preço de Compra} + \text{FRETE } \$) \times \{1 - (\text{ICMS})\} + \text{IPI } \$}{1 - (\text{PIS}\% + \text{CONFINS}\% + \text{ICMS}\% + \text{IR}\% + \text{CSL}\% + \text{DESP. VAR}\% + \text{DESP. FIXAS}\% + \text{ML}\%)}$$

$$PV = \frac{(100 + 25)^{15} \times \{1 - (7\%)\}^{15}}{1 - (0,65\% + 3\% + 17\% + 1,2\% + 1,08\% + 2\% + 10\% + 15\%)}$$

$$PV = \frac{(125)^{15} \times \{0,93\}^{15}}{1 - (49,93\%)}$$

$$PV = \frac{131,25}{0,5007}$$

$$PV = 262,13$$

Comprovação da fórmula de Preço de Venda

$$PV = R\$ 262,13$$

$$\text{Preço de compra} = R\$ (100,00)$$

$$\text{Frete} = R\$ (25,00)$$

$$\text{IPI} = R\$ (15,00)$$

$$\text{PIS} = R\$ (1,70)$$

$$\text{COFINS} = R\$ (7,86)$$

$$\text{ICMS} = R\$ (44,56)$$

$$\text{IR} = R\$ (3,14)$$

$$\text{CSL} = R\$ (2,83)$$

$$\text{Comissão} = R\$ (5,24)$$

$$\text{Desp. Fixas} = R\$ (26,21)$$

$$\text{M. Lucro} = \underline{R\$ (39,34)}$$

$$\text{ICMS C} = \underline{R\$ 8,75}$$

$$\text{Resultado} = 0,00$$

Como exemplo da formação do preço de venda do exemplo da fórmula do item 3.1.2, os tributos incidentes sobre o preço de venda em questão R\$ 262,13 representam 28,65% do valor de revenda do produto, isso sem levar em consideração as demais despesas que podem variar a depender do porte da empresa.

3.2 Formação de preço na empresa comercial e optante do Lucro Presumido com ICMS substituição tributária.

Cálculo do ICMS Subst. Tributária

Preço de Compra = R\$ 100,00

Local Compra SP (ICMS 7%)

MVA Hipot.= 40%

Preço Comercial	R\$100,00 → x 7%= R\$ 7,00
(+) MVA=	40%
Base de Cálculo	R\$ 140,00
Alíquota ICMS Interno	<u>17%</u>
ICMS Obrig.=	R\$ 23,80
ICMS Crédito=	R\$ (7,00)
ICMS Sub. Tributário	R\$ 16,80

Custo Prod.=	100,00
ICMS ST.=	<u>16,80</u>
Preço de compra=	116,80

$$PV = \frac{(\text{Preço de Compra})}{1 - (\text{PIS\%} + \text{CONFINS\%} + \text{IR\%} + \text{CSL\%} + \text{DESP. VAR\%} + \text{DESP. FIXAS\%} + \text{ML\%})}$$

$$PV = \frac{116,80}{1 - (0,65\% + 3\% + 1,2\% + 1,08\% + 2\% + 10\% + 15\%)}$$

$$PV = \frac{116,80}{1 - (32,93\%)}$$

$$PV = 174,15$$

3.2.1 Formação de preço na empresa comercial e optante do Lucro Presumido com ICMS substituição tributária e com Frete FOB

Cálculo do ICMS Subst. Tributária

Preço de Compra = R\$ 100,00

Local Compra SP (ICMS 7%)

MVA Hipot. = 40%

Frete = R\$ 25,00

Preço Comercial	R\$ 100,00
Frete =	<u>R\$ 25,00</u>
Sub-Total =	R\$ 125,00 → x 7% = R\$ 8,75
(+) MVA =	<u>40%</u>
Base de Cálculo	R\$ 175,00
Alíquota ICMS Interno	<u>17%</u>
ICMS Obrig. =	R\$ 29,75
ICMS Crédito =	R\$ (8,75)
ICMS Sub. Tributário	R\$ 21,00

Custo Prod. =	100,00
Frete =	25,00
ICMS ST. =	<u>21,00</u>
Preço de Compra =	146,00

$$PV = \frac{(\text{Preço de Compra})}{1 - (\text{PIS\%} + \text{CONFINS\%} + \text{IR\%} + \text{CSL\%} + \text{DESP.VAR\%} + \text{DESP.FIXAS\%} + \text{ML\%})}$$

$$PV = \frac{146,00}{1 - (0,65\% + 3\% + 1,2\% + 1,08\% + 2\% + 10\% + 15\%)}$$

$$PV = \frac{146,00}{1 - (32,93\%)}$$

$$PV = 217,68$$

3.2.2 Formação de preço na empresa comercial e optante do Lucro Presumido com ICMS substituição tributária ,com Frete FOB e IPI na compra.

Cálculo do ICMS Subst. Tributária

Preço de Compra = R\$ 100,00

Local Compra SP (ICMS 7%)

MVA Hipot. = 40%

Frete = R\$ 25,00

IPI = R\$ 15,00

Preço Comercial	R\$ 100,00	} x7%=R\$ 8,75
Frete =	R\$ 25,00	
IPI =	<u>R\$ 15,00</u>	
Sub-Total =	R\$ 140,00	
(+) MVA=	<u>40%</u>	
Base de Cálculo	R\$ 196,00	
Alíquota ICMS Interno	<u>17%</u>	
ICMS Obrig.=	R\$ 33,32	
ICMS Credito=	R\$ (8,75)	
ICMS Sub. Tributário	R\$ 24,57	

Custo Produção =	100,00
Frete=	25,00
IPI =	15,00
ICMS ST.=	<u>24,57</u>
Preço de Compra=	164,57

$$PV = \frac{(\text{Preço de Compra})}{1 - (\text{PIS\%} + \text{CONFINS\%} + \text{IR\%} + \text{CSL\%} + \text{DESP. VAR\%} + \text{DESP. FIXAS\%} + \text{ML\%})}$$

$$PV = \frac{164,57}{1 - (0,65\% + 3\% + 1,2\% + 1,08\% + 2\% + 10\% + 15\%)}$$

$$PV = \frac{164,57}{1 - (32,93\%)}$$

$$PV = 245,37$$

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Tendo em vista os aspectos observados durante o início das pesquisas realizadas para elaboração deste trabalho de conclusão, no qual foi levantado a problemática quanto a dificuldade na formação dos preços finais de venda dos produtos de uma empresa comercial, foi percebido que muitos empresários tidos como empreendedores não sabem ao certo a maneira de formar o preço de seu produto e acabam seguindo os preços dos concorrentes, ocasionando em muitos casos o insucesso de seu negócio.

É imprescindível que todos os empresários se conscientizem de que se faz necessário conhecer detalhadamente cada tributo devido e sua correspondente alíquota que compõe o custo do produto, além é claro das despesas, sejam elas, fixas, variáveis ou administrativas. O impacto com esta falta de conhecimento está diretamente ligada ao uso do capital investido nos primeiros meses de abertura do negócio, fazendo com que a empresa cada vez precocemente busque capital de giro nos bancos, capital este não necessário por aumento de demanda ou utilização para compra de novos equipamentos ou estoques, mais para suprir os prejuízos gerados nos primeiros meses, por falta de apropriação das despesas na composição do preço.

As despesas gerais, assim como os tributos, devem ser representados no preço ao cliente final, para conhecer qual seria este valor e transformá-lo em percentual podemos dividir o valor total das despesas pelo número de produtos em estoque, acompanhando o mesmo raciocínio adicionamos também a margem de lucro de interesse da empresa, existem várias formulas que foram apresentadas aqui, para chegarmos a um preço de venda ideal, cobrindo os custos e embutidos o lucro. Desta forma, a empresa tem condições de competir no mercado de modo igualitário com as demais.

5REFERÊNCIAS

ZANLUCA, Jonatan de Souza. Disponível em: <http://igepri.org/news/2011/05/os-anos-80-90-decada-perdida-para-o-brasil-%E2%80%93-a-estagnacao-politico-economica/>-Acesso em 15/05/2013.

Brasil: Guia do Empreendedor. SEBRAE. **Custos no Comércio**. Fascículo nº 5.

ON LINE, Guia Contábil. Disponível em: <http://www.portaldecontabilidade.com.br/guia/tributosvendas>- Acesso em 17/05/2013

ZANLUCA, Jonatan de Souza. Disponível em:

<http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/custo-fixo-variavel>- Acesso em 17/05/2013.

BERNARDI, Luiz Antônio; **Manual de Formação de Preços**. 3ªed. São Paulo: Atlas, 2004.

HORNEGREN, FOSTER, DATAR. **Contabilidade de Custos**. 9ªed. Rio de Janeiro: LTC, 2000.

QUIUMENTO, Francisco. Disponível em: <http://knowledgeispowerquiumento.wordpress.com/article/custos-semi-fixos-e-semi-variaveis-2tlel7k7dcy4s-104/> - Acesso em 17/05/2013.

LEONE, George Sebastião Guerra. **Custos. Planejamento, Implantação e Controle**. 3ªed. São Paulo: Atlas, 2000.

CTN, Brasília. Lei nº 5.172, de 25 de Outubro de 1966. Livro 1º. Título 1º Art. 3º.

AMARO, Luciano. **Direito tributário brasileiro**. 9ª ed. São Paulo: Saraiva, 2003.