

OS TRIBUTOS NA FORMAÇÃO DE PREÇOS DAS EMPRESAS

Gelliane Inácio

RESUMO

A elevada carga tributária da economia brasileira e a administração dos custos constituem desafios da gestão financeira das empresas e exigem pesquisas que orientem a formulação de estratégias de condução e de tomada de decisões na alocação de recursos dos empreendimentos privados de pequeno e médio porte no país. Nesse sentido, o presente artigo descreve as principais características da estrutura tributária exigidos para as pequenas e médias empresas brasileiras e respectivos impactos na formação dos custos e na determinação do preço final dos bens e serviços praticados no mercado. O texto comprova que a adequada gestão tributária é importante na determinação do preço competitivo e que assegure a margem de lucro que viabilize a eficiência marginal do capital e respectiva viabilidade econômica e financeira da empresa. Com base em informações coletadas de relatórios e estudos específicos, o texto descreve que a adequada gestão de custos contribui para o crescimento empresarial, destacando-se a gestão tributária como forte condutor da estabilidade financeira e, principalmente, para o crescimento da alocação de recursos e da atividade empresarial, sob a ótica microeconômica; e para o crescimento econômico, de geração de emprego e da economia nacional, a nível macroeconômico e da atividade econômica nacional.

Palavras-chave: Empresas. Tributos. Custos. Preços.

ABSTRACT

The high tax burden of the Brazilian economy and administration costs are challenges for the financial management of businesses and require surveys to guide the formulation of strategies for driving and making decisions on resource allocation of the private enterprises of small and medium businesses in the country. Accordingly, this article describes the main features of the tax structure required for small and medium size companies and their impact on training costs and in determining the final price of goods and services at the market. The text shows that the proper tax management is important in determining the competitive price and ensure that the profit margin that makes possible the marginal efficiency of capital and its economic and financial viability of the company. Based on information collected from reports and special studies, the text describes the appropriate cost management contributes to business growth, highlighting the tax administration as a strong driver of financial stability, and especially to the growth of resource allocation and business activity under the microeconomic perspective, and for economic growth, employment generation and the national economy, the macroeconomic level and national economic activity.

Keywords: Companies. Taxes. Costs. Prices.

1. INTRODUÇÃO

O capitalismo atual vivencia uma de suas fases mais competitivas que é o processo de globalização. As economias e políticas dos vários países se tornaram tão interligadas que se faz necessário, mesmo para uma pequena ou média empresa, considerar o ambiente econômico tanto nacional como internacional – pois a observação da situação econômica e política do país e de outras nações pode possibilitar que as empresas adotem posturas no ambiente de negócios que permitam-nas posicionar-se com segurança frente às incertezas do mundo e da economia globalizados.

Em um cenário de alta competitividade tal qual o traçado, a necessidade das empresas de controlar adequadamente como estão administrando seus recursos é essencial para a saúde das mesmas. E, nessa questão específica, encontra-se a carga tributária como um sério e comprometedor compromisso da administração financeira da empresa.

As empresas e as nações possuem alguns pontos em comum: necessitam de uma boa administração para que tenham saúde financeira, possibilitando às mesmas enfrentarem com segurança adversidades como, por exemplo, um eventual período de crise ou, simplesmente, manter-se fortes e competitivas economicamente. Se as empresas, como dito anteriormente, precisam ter atenção quanto à forma de captação e administração de seus recursos, o Estado funciona de forma similar nesse quesito. E, num mundo globalizado, gozar da já citada “boa saúde financeira” é essencial para que uma nação torne-se atraente para investimentos, tanto externos quanto internos. E isso é um dos fatores que garante um funcionamento saudável para a economia

e um cenário que favoreça, por exemplo, o empreendedorismo. São questões que estão, portanto, extremamente ligadas. Logo, para ambos, nação e empresa, é necessário assegurar que, antes de qualquer planejamento financeiro, comprovar e/ou assegurar a existência de recursos.

No caso das nações, a forma de captação de recursos se dá, principalmente, com os tributos. O Código Tributário Nacional define tributo como "toda prestação pecuniária compulsória, paga 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". Ou seja, os tributos formam a receita da União, Estados e municípios. É a partir deles que os órgãos de governo angariam recursos pra cumprir seus objetivos (RECEITA, 2012).

No Brasil, há uma legislação e um tratamento específico das pequenas e médias empresas, dando-lhes um tratamento diferenciado na questão tributária e cuja análise constitui o objeto de estudo do presente artigo. O texto descreve as principais características da estrutura tributária exigidos para as pequenas e médias empresas brasileiras e respectivos impactos na formação dos custos e na determinação do preço final dos bens e serviços praticados no mercado.

Justifica-se o estudo considerando a importância que os tributos exercem na estrutura de custos e no gerenciamento financeiro das pequenas e microempresas, principalmente no mercado de elevado grau de competitividade. Observa-se no texto que a adequada gestão tributária é importante na determinação do preço competitivo e que assegure a margem de lucro que

viabilize a eficiência marginal do capital e a viabilidade da empresa. Estatísticas e pesquisas publicadas pelo SEBRAE revelam que a má gestão de custos é um dos principais fatores responsáveis pelo fechamento de pequenas empresas do Brasil (SEBRAE, 2004).

As estatísticas utilizadas como base de dados descrevem que a característica metodológica do estudo orientou a realização de pesquisa descritiva e aplicada à gestão financeira das empresas, a qual foi desenvolvida a partir de pesquisas documentais sobre o modelo tributário formalmente definido e aplicado às pequenas e médias empresas brasileiras, com base legislação fiscal e tributária em vigor.

A pesquisa bibliográfica contemplou ainda as principais categorias e características econômicas relacionadas aos impactos decorrentes dos tributos e respectivas incidências nos custos fixos, custos variáveis e custos totais das empresas e correspondentes efeitos nos preços finais dos bens e serviços praticados no mercado. O estudo foi desenvolvido através de pesquisa bibliográfica e documental, mediante a coleta e análise de informações qualitativas e quantitativas do modelo tributário presente na legislação comercial e que faz parte das exigências fiscais das pequenas e microempresas brasileiras.

Espera-se, portanto, que o estudo oriente a gestão tributária das pequenas e microempresas, de forma adequada e compatível com a legislação em vigor e que contribua para a estabilidade financeira e, principalmente, para o crescimento da alocação de recursos e da atividade empresarial, sob a ótica

microeconômica; e para o crescimento econômico, de geração de emprego e da economia nacional, a nível macroeconômico e da atividade econômica nacional.

Tratando-se de estudo acadêmico, o texto descreve no capítulo 2 algumas abstrações científicas presentes na literatura econômica pertinente ao tema. Os capítulos seguintes são de análise dos tributos, custos e preços finais das empresas: capítulo 3 é dedicado à análise formal da legislação pertinente aos tributos e respectivos impactos nos custos das empresas; o capítulo 4 analisa os preços finais dos bens e serviços comercializados pelas pequenas e médias empresas, destacando a participação dos tributos e respectivos custos contabilizados e inseridos nas relações de troca das empresas.

As conclusões e recomendações da pesquisa (capítulo 5) apresentam as principais condições que orientam a adequada gestão financeira das médias, pequenas e microempresas no Brasil, no sentido de viabilizar o equilíbrio dos investimentos empresariais na tomada de decisões sobre alocação eficiente de recursos, considerando a lógica do capitalismo contemporâneo que visa a maximização do lucro e da riqueza. Trata-se, portanto, de recomendações de gestão financeira que promova a adequada concorrência empresarial nos diversos tipos de mercados e frente aos relevantes e contínuos desafios da economia de mercado, da conjuntura econômica e da dinâmica da economia de empresas, frente as políticas econômicas, cenários de mercados e avanços de estratégias empresariais.

2. REVISÃO DA LITERATURA

Os tributos na formação de preços das empresas é um tema que sempre tem sido objeto de estudo acadêmico, considerando a importância do mesmo para o processo de análise das condições que orientam a gestão das empresas; bem como da atualidade do tema em promover o debate sobre a política econômica e, em especial, de políticas tributárias que promovam a estabilidade e o crescimento econômico.

A preocupação analítica desse tema resulta da influência que os tributos exercem na formação de preços das empresas, considerando que os mesmos fazem parte dos custos que são adicionados pelas empresas ao processo de produção e comercialização de bens e serviços. A literatura econômica revela que os preços são formados pelos custos e pelo lucro. Portanto, todo e qualquer imposto pago pelo produtor e/ou comerciante faz parte da planilha de custos e que será pago pelo consumidor final e através do preço do respectivo bem e/ou serviço adquirido pelo mesmo (PASSOS, NOGAMI, 2000).

2.1. Custos das empresas

A empresa é conceituada como a unidade econômica (ou agente econômico) responsável pela produção e pela distribuição (venda) de bens e serviços e que busca a maximização dos lucros. O empresário é quem decide quanto e a maneira pela qual uma ou mais mercadorias serão produzidas e comercializadas. A produção, por sua vez, é o processo (ou maneira) pelo qual uma firma transforma os fatores de produção adquiridos em produtos ou serviços para a venda no mercado (TROSTER, 1999).

A administração de custos constitui uma forte e importante ação da empresa, considerando a sua relevante influência na determinação do lucro empresarial. Entende-se o lucro como o rendimento do capital e a remuneração do empresário. A literatura descreve o lucro de uma empresa como o resultado contábil e operacional medido pela diferença entre as receitas e os custos, durante um período determinado. As receitas são todos os valores monetários que a empresa obtém pela venda de seus bens ou serviços durante um período

determinado. As receitas são obtidas mediante a multiplicação do número de unidades vendidas pelo respectivo preço de venda de cada produto e/ou serviço (TROSTER, 1999).

Os custos são todas as despesas realizadas pela firma para produzir e comercializar os seus bens e serviços. No curto prazo, os custos totais (CT) das empresas são classificados como custos fixos (CF) e custos variáveis (CV). Esses elementos conceituais permitem a seguinte descrição quantitativa, onde o custo total é igual ao custo fixo mais o custo variável: $[CT = CF + CV]$ (PASSOS, NOGAMI, 2000).

Os custos fixos (CF) são os custos dos fatores fixos da empresa que, no curto prazo, independem do nível de produção e de vendas (impostos, aluguel de prédios, pagamento de juros, seguros, custos de conservação, depreciação, alguns salários etc.). Os custos variáveis (CV) são todas as despesas que dependem diretamente da quantidade usada dos fatores. Os custos variáveis variam de acordo com o volume de produção e comercialização da empresa, e incluem todas as despesas com matérias-primas, energia elétrica usada diretamente na produção, comissão de vendas, combustíveis, mão-de-obra etc. (PASSOS, NOGAMI, 2000).

2.2. O *break-even point* e o ponto de equilíbrio das empresas

O ponto de equilíbrio de uma empresa (*Break-Even Point*) é definido como sendo o nível de produção e vendas em que todos o custo total (custos fixos + custos variáveis) é igual à receita total; isto é, é o ponto em que o lucro é igual a zero. O *break-even point* é o nível mínimo de produção e vendas em que uma empresa pode funcionar sem que ocorram perdas. É o ponto a partir do qual a empresa passa a obter lucros; é o nível mínimo de vendas, cujas receitas cobrem todos os custos; é o volume mínimo de vendas a partir do qual a empresa consegue obter lucros (PASSOS, NOGAMI, 2000).

A literatura descreve os custos fixos como sendo os custos dos fatores fixos da empresa que, no curto prazo, independem do nível de produção e de vendas (impostos, aluguel de prédios, pagamento de juros, seguros, custos de conservação, depreciação, alguns salários, etc.). Os custos variáveis são todas as despesas que dependem diretamente da quantidade usada dos fatores. Os custos variáveis variam de acordo com o volume de produção e comercialização da empresa, e incluem todas as despesas com matérias-primas, energia elétrica usada diretamente na produção, comissão de vendas, combustíveis, mão-de-obra, etc.

O ponto de equilíbrio de uma empresa pode ser determinado algébrica e graficamente. Para a determinação do ponto de equilíbrio exige-se que o empresário conheça os seus custos totais de produção e de vendas de bens e/ou serviços, compostos dos custos fixos e variáveis. A equação do *break-even point* de uma empresa é a seguinte (PASSOS, NOGAMI, 2000):

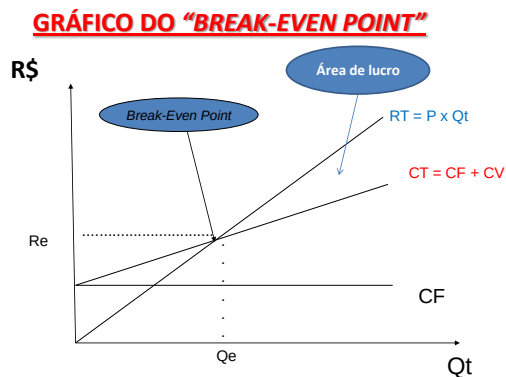
$$Q_e = CF / (P - CV_{me}), \text{ sendo:}$$

Q = quantidade do produto vendida durante determinado período (mês);

CF = valor do custo fixo mensal calculado para a produção do produto;

P = preço de venda do produto;

Cvme = custo variável médio = CV / Q .



3. A LEGISLAÇÃO TRIBUTÁRIA NO BRASIL

O Estado é uma instituição política e administrativa, cuja principal função é a organização e o controle de uma sociedade dentro de um território definido. O termo é, então, bastante associado às instituições de governo. Para a realização dos fins citados, o Estado necessita de uma receita, um montante de recursos necessários para conduzir seus objetivos. É através da arrecadação de tributos que essa receita é gerada e ajustada à programação política – metas e objetivos traçados e despesas decorrentes de suas funções.

No Brasil, a política tributária nacional é conduzida basicamente por dois órgãos principais: a Receita Federal e o Tesouro Nacional. A legislação tributária é parte do sistema constitucional, ou seja, está sujeita à Constituição Federal e é prevista no texto constitucional. Esse sistema de leis é conhecido por Código Tributário Nacional e especificamente trata a definição de tributos e disciplina a cobrança destes, estabelecendo normas e diretrizes para a fiscalização de seu pagamento e, finalmente, a previsão das penalidades aos infratores.¹

O tributo é uma obrigação imposta aos indivíduos (pessoas físicas), empresas e organizações (pessoas jurídicas) de recolher valores ao Estado ou entidades equivalentes. É popularmente denominado “imposto”, ou, às vezes, “taxa”. Entretanto, não se deve confundir tributo com imposto: há uma diferença básica entre estes que deve ser esclarecida: o imposto, apesar de ser vulgarmente utilizado como sinônimo de tributo, nada mais é que um tipo, uma

1 Código Tributário Nacional. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>

espécie dentre as várias modalidades que o tributo abrange. Os tributos podem ser de vários tipos e, com isso, apresentam uma classificação: as espécies tributárias. Diferenciam-se de acordo com o objetivo pelo qual são recolhidos para o Estado (ou agentes equivalentes). Podem ser classificadas como: taxas, impostos, contribuições e empréstimos compulsórios (PINHEIRO, 2006).

Taxas são tributos vinculados à atuação estatal e tem como contrapartida um serviço público. São, portanto, os tipos de tributos mais presentes em nosso cotidiano. Na hipótese de pagamento de taxas, sempre deve haver uma contrapartida na forma de serviços fornecidos pelo Estado, tais como: taxa de coleta de lixo e taxa de iluminação pública.

Impostos são tributos compulsórios (de pagamento obrigatório) que independem de atividades estatais específicas, não fornecendo, portanto, contrapartida por meio de serviços públicos, tais quais as taxas. Os impostos possuem uma subclassificação, sendo eles diretos (cujo valor está incluído no valor pago por um produto ou bem) e indiretos, onde o contribuinte de fato é aquele que paga o efetivo tributo. Como exemplo de imposto indireto, tem-se o Imposto de Renda (ABRANTES, FERREIRA, 2010).

Contribuições de melhoria têm como função custear obras públicas realizadas pelos Governos. Devido à sua característica de especificidade, podem ter caráter geográfico definido, podendo ser cobrados somente na região referente à obra.

Empréstimo compulsório é o tipo de tributo previsto constitucionalmente, constando do art. 148 da Constituição Federal. Através dessa espécie, a União

poderá instituir, mediante lei complementar, os empréstimos compulsórios “para atender às despesas extraordinárias, decorrentes de calamidade pública, de guerra externa ou sua iminência ou no caso de investimento público de caráter urgente e de relevante interesse nacional”.²

O Brasil politicamente está organizado na forma de um regime federativo, baseado na autonomia dos Estados e na coordenação entre as esferas de governo: federal, estadual e municipal. Dessa forma, os tributos seguem esse modelo, estando eles relacionados a cada uma dessas esferas.

3.1. A carga tributária brasileira

Uma das principais críticas ao sistema tributário brasileiro é em relação à sua carga tributária, tida como muito alta, de grande complexidade e de pouco retorno efetivo à população.

O sistema tributário brasileiro é composto por 61 tributos federais, estaduais e municipais. Essa divisão se dá pela própria forma de organização do Estado brasileiro, seguindo o modelo federativo. A grande quantidade e complexidade do sistema tributário nacional geram intensas críticas relacionadas ao “peso” de tal carga tributária sobre as pessoas e empresas.

Em um artigo publicado no sítio da Folha de São Paulo, a carga tributária brasileira é descrita da seguinte maneira:

A carga tributária do Brasil é maior do que a de países como o Japão, os Estados Unidos, a Suíça e o Canadá. A comparação faz parte de estudo da Receita Federal divulgado hoje (2) e leva em conta os dados mais

recentes, apurados em 2008, entre os países-membros da OCDE (Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico). O Brasil possui a maior carga tributária entre os países emergentes. Mesmo com a queda, os brasileiros ainda precisam trabalhar quatro meses --ou, mais exatamente, 123 dias-- para manter os gastos dos governos federal, estaduais e municipais. Enquanto o peso dos impostos no bolso do cidadão chegou, em 2008, a 34,41% no Brasil --nível recorde--, no Japão ficou em 17,6%. A carga também foi menor, por exemplo, no México (20,4%), na Turquia (23,5%), nos Estados Unidos (26,9%), na Irlanda (28,3%), Suíça (29,4%), no Canadá (32,2%) e na Espanha (33%). Acima do Brasil, ainda na comparação com os países da OCDE, ficam o Reino Unido (35,7%), a Alemanha (36,4%), Portugal (36,5%), Luxemburgo (38,3%), a Hungria (40,1%), Noruega (42,1%), França (43,1%), Itália (43,2%), Bélgica (44,3%), Suécia (47,1%) e Dinamarca (48,3%), que tem o nível mais alto entre os países do grupo.³

Os especialistas afirmam que a tributação no Brasil é alta levando em consideração não só a quantidade de tributos cobrados pelas diferentes esferas de governo, mas também e principalmente analisando as alíquotas dos tributos. Mas a crítica mais recorrente é em relação à contradição entre a carga tributária considerada elevada para os padrões e o pouco retorno por parte do Estado. São comuns notícias sobre falta de recursos para investimentos na infraestrutura, educação, saúde, etc. Especialistas como Velloso (2006, p. 1), afirmam:

O Brasil não consegue crescer a taxas elevadas porque não resolveu o desequilíbrio crônico de suas contas públicas. (...). [É fato que], desde 1999 o Governo Federal tem gerado seguidos e crescentes superávits primários. Mas (...) [essa] geração de superávits primários tem sido baseada em aumentos de receita e corte do investimento público, e não em corte de gastos correntes, que continuam a crescer em ritmo elevado. Essa estratégia tem dois problemas. Em primeiro lugar, deprime o crescimento econômico de longo prazo.

O aumento da carga tributária onera os investimentos [privados], enquanto a redução dos investimentos públicos leva à deterioração da infraestrutura necessária ao crescimento (transportes e energia, principalmente). Em segundo lugar, a estratégia tem vida curta, tanto porque não se pode aumentar indefinidamente a carga tributária (até tributar 100% da renda nacional), quanto porque não se pode reprimir o investimento público para o resto da vida: as estradas se transformam em crateras, a falta de energia elétrica leva a sucessivos apagões.⁴

Alguns especialistas, como Lima (1998, p.1), enxergam outro lado nessa questão, como o tamanho do Estado e o volume de gastos, considerando que a Constituição criou um sistema de financiamento insuficiente para atender as necessidades de recursos decorrentes da ampliação da ação do Estado, conforme descrição seguinte (LIMA, 1998):

Grande parte das deficiências do sistema tributário nacional tem origem na Constituição Federal de 1988, formou amplamente o papel do Estado na economia, incluindo a tributação. A sensação na sociedade – compartilhada por diversos especialistas – é que a Constituição criou um sistema de financiamento insuficiente para o tamanho do Estado nela definido. O resultado foi que o governo federal teve que criar, posteriormente à promulgação da Carta Magna, uma série de tributos para completar o financiamento do Estado (...).

Esses são dois exemplos de como a questão tributária brasileira gera um debate com muitas opiniões e análises diferentes. Vários aspectos contribuem para as explicações das altas cargas tributárias do Brasil: o tamanho do Estado, a dívida pública, a quantidade de gastos públicos, a ingerência administrativa

com o valor arrecadado, entre outros. O que vários dos especialistas autores das obras consultadas para este trabalho e a própria sociedade brasileira concordam é que a necessidade por uma alteração na política tributária é algo necessário para a economia do país.

3.2. A tributação e as pessoas jurídicas

Os tributos na formação de preços das empresas são analisados a partir do pressuposto que a grande carga tributária brasileira é forte variável que contribui negativamente para uma empresa conseguir uma boa saúde financeira (independente de seu tamanho). Essa realidade indica que é necessário não apenas um bom planejamento estratégico e também uma boa gestão. Além do mais, a questão tributária também deve ser levada em consideração, para que ocorra um bom planejamento tributário.

São comuns, em se tratando de contabilidade tributária, as expressões “Lucro Presumido” e “Lucro Real”. O primeiro representa uma modalidade de apuração de dois tributos: o “Imposto de Renda” – no caso, para pessoa jurídica; e a “Contribuição Social sobre o Lucro Líquido” (CSLL), ambos pagos trimestralmente. O termo “presumido” vem do fato de as alíquotas dos tributos serem aplicadas sobre um lucro que se presume, e este virá a ser a base para se calcular os tributos citados (IRPJ e CSLL). Já o Lucro Real, segundo a Receita Federal, é definido como o texto abaixo (RECEITA FEDERAL, 2012):

(...) determinado a partir do lucro líquido do período de apuração obtido na escrituração comercial (antes da provisão para o imposto de renda) e

demonstrado no Lalur, observando-se que ... Serão adicionados ao lucro líquido (RIR/1999, art. 249):

os custos, despesas, encargos, perdas, provisões, participações e quaisquer outros valores deduzidos na apuração do lucro líquido que, de acordo com a legislação tributária, não sejam dedutíveis na determinação do lucro real (exemplo: resultados negativos de equivalência patrimonial, custos e despesas não dedutíveis);

os resultados, rendimentos, receitas e quaisquer outros valores não incluídos na apuração do lucro líquido que, de acordo com a legislação tributária, devam ser computados na determinação do lucro real (...).

Uma empresa pode optar por uma modalidade ou outra para efeitos tributários. De acordo com o seu rendimento, é vantajosa uma opção ou a outra.

Os tributos podem ser divididos de acordo com as esferas de governo ao qual estão destinados. As principais arrecadações federais e estaduais recolhidas anualmente são as descritas a seguir (RECEITA FEDERAL, 2012):

3.2.1. Tributos federais

1) COFINS (Contribuição para Financiamento da Seguridade Social): consiste em uma contribuição para o financiamento da seguridade social, sendo um tributo incidente sobre o faturamento mensal da empresa, através de sua receita bruta de vendas e serviços. Suas alíquotas são:

- 3% para as empresas tributadas com base no lucro presumido;
- 7,6% para empresas tributadas com base no lucro real ;

- 4% para as instituições financeiras e assemelhadas.

2) CSLL (Contribuição sobre Lucro Líquido). Suas alíquotas variam de acordo com o sistema optante da empresa, podendo ser:

- 12% ou 32% da receita bruta para as pessoas jurídicas optantes pelo lucro presumido;
- 9% para as pessoas jurídicas optantes pelo lucro real e o lucro contábil.

3) IRPJ (Imposto de Renda de Pessoa Jurídica) – incide sobre proventos de Pessoas jurídicas. Sua base de cálculo pode variar entre o Lucro Real (baseando-se nessa modalidade no lucro contábil) e o lucro presumido. Esta base de cálculo corresponderá a um percentual que será aplicável sobre a receita bruta da pessoa jurídica.

4) IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) – como o próprio nome indica, refere-se a produtos baseados no setor secundário (indústria), incidindo especificamente sobre a saída de produtos, sejam eles de fabricação própria ou importados pelo ente industrial. A alíquota do IPI varia de acordo com o produto industrializado a ser tributado.

5) INSS (Instituto Nacional da Seguridade Social) – incide sobre a folha de pagamentos. As alíquotas costumam variar de acordo com a situação, normalmente ficando entre 20% ou 15%.

6) P.I.S. (Programa de Integração Social) – incide sobre o faturamento mensal. As alíquotas podem variar de 0,65% a 1,65% , de acordo com a forma na qual a empresa está sendo tributada: com base no lucro presumido ou no lucro real. No caso de uma entidade sem fins lucrativos, a contribuição se dá através de uma alíquota de 1% sobre a sua folha de pagamento.

3.2.2. Impostos Estaduais

O ICMS – refere-se à circulação de mercadorias e sobre prestação serviços, sendo o Sujeito Ativo os Estados e o Distrito Federal e o Sujeito Passivo pessoa física ou jurídica que venha a realizar tais operações. É previsto no art.155 da Constituição Federal, onde se atribui aos Estados e ao Distrito Federal a função de tributar essas atividades (circulação de mercadorias e as prestações de serviços) dentro de seu território. Detalhe que é estabelecido em relação a esse imposto é que sua cobrança se dá independente de tais operações e as prestações tenham se iniciado no exterior (RECEITA FEDERAL, 2012):

Existem vários outros impostos a nível estadual e distrital, como o ITCM (Imposto sobre Transmissão "Causa Mortis" e Doação) e o IPVA (Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores), mas para nosso estudo, interessa-nos o ICMS por estar mais relacionado à realidade das micro e pequenas empresas, por lidar com atividades que são diretamente a elas ligadas.

3.2.2. Impostos Municipais

O IPTU (Imposto Sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana) é o imposto cujo Sujeito Ativo é o município e o Passivo (contribuinte). Esse imposto é destinado a todas pessoas físicas e/ou jurídicas que detenham propriedade de bem imóvel, ou o seu domínio útil. Incide sobre bens imóveis localizados nos limites do município ou em áreas consideradas urbanizáveis ou de expansão urbana por lei municipal, ainda que localizadas fora da zona considerada urbana, quando há a relação de posse, propriedade ou domínio útil – fato gerador (RECEITA FEDERAL, 2012).

O ISS (Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza) considera-se contribuinte do ISS os prestadores do serviço, tais como os autônomos ou empresas, desde que exerçam atividade prestadora de serviços com interesse econômico, ou seja, visando a obtenção de lucro. Não se incluem como contribuintes aqueles que prestam serviços em relação de emprego ou de forma avulsa, além de diretores e membros de conselho consultivo ou fiscal de sociedade (RECEITA FEDERAL, 2012).

3.3. Simples

O Simples (Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte) é uma modalidade tributária criada a partir da lei nº 9.317 de 06 de dezembro de 1996, com o objetivo de estabelecer uma forma de tributação diferenciada para pessoas jurídicas consideradas como Microempresas (ME) e Empresas de

Pequeno Porte (EPP), possibilitando a estas vantagens do ponto de vista tributário. É, portanto, definido como uma alternativa tributária simplificada e unificada para o recolhimento de tributos aplicável às estas pessoas jurídicas (RECEITA FEDERAL, 2012).

Esta simplificação vem da unificação, ou seja, através de recolhimento realizado através da aplicação de percentuais que deverão incidir sobre uma única base de cálculo - no caso, a receita bruta. Logo, ao optar pelo Simples, há o cálculo e o pagamento de vários impostos e contribuições de forma unificada e integral, facilitando a atividade contábil e a gestão dos recursos destinados às obrigações tributárias. Entretanto, o sistema não dá ao sujeito passivo (a pessoa jurídica enquadrada nas categorias abrangidas pelo Simples) a possibilidade de escolher quais tributos serão incluídos e recolhidos (RECEITA FEDERAL, 2012).

Em relação aos tributos abrangidos pelo Simples Nacional, identificam-se seis federais - IRPJ, IPI, Contribuição Social sobre o Lucro, COFINS, PIS e a Contribuição Social Patronal - um estadual (ICMS) e um municipal (ISS), com o recolhimento realizado de forma distinta, conforme a atividade realizada pela Pessoa Jurídica a ser tributada.

A opção pelo Simples, entretanto, não exclui a incidência de outros impostos ou contribuições, tais como os citados a seguir: Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro, ou relativas a Títulos ou Valores Mobiliários (IOF); Imposto sobre Importação de Produtos Estrangeiros (II); Imposto sobre Exportação, para o Exterior, de Produtos Nacionais ou Nacionalizados (IE); Imposto de Renda, relativo aos pagamentos ou créditos

efetuados pela pessoa jurídica e aos rendimentos ou ganhos líquidos auferidos em aplicações de renda fixa ou variável, bem assim relativo aos ganhos de capital obtidos na alienação de ativos; Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural (ITR); Contribuição Provisória sobre a Movimentação Financeira (CPMF); Contribuição para o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS); Contribuição para a Seguridade Social, relativa ao empregado. Porém, dispensa a pessoa jurídica enquadrada nessa modalidade do pagamento de contribuições instituídas pela União que sejam destinadas ao chamado “Sistema S” (Sesc, Sesi, Senai, Senac, Sebrae, etc.), e outras relativas à salário-educação, Contribuição Sindical Patronal, etc (RECEITA FEDERAL, 2012).

Outras isenções previstas na lei que criou o Simples são as relativas aos rendimentos distribuídos aos sócios e ao titular (RECEITA FEDERAL, 2012):

na fonte e na declaração de ajuste do beneficiário, exceto os que corresponderem a pró-labore, aluguéis e serviços prestados, limitado ao saldo do livro caixa, desde que não ultrapasse a Receita Bruta.

O Simples considera como Microempresa a pessoa jurídica que, no período de 12 meses, obteve receita bruta (base de cálculo considerada para efeito de cobrança) igual ou inferior a R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil reais) e Empresa de Pequeno Porte a pessoa jurídica que, no mesmo período, obteve receita bruta superior a R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil reais) e igual ou inferior a R\$ 720.000,00 (setecentos e vinte mil reais) (RECEITA FEDERAL, 2012).

No caso de período inferior aos 12 meses estipulados, o limite da receita bruta a ser considerado sofre algumas alterações, a depender do caso: em início de atividade, por exemplo, os limites tornam-se proporcionais ao número de meses em que houver exercido atividade, desde que o valor da receita bruta no ano-calendário de início de atividade não seja superior a R\$ 100.000,00(cem mil reais) multiplicado pelo número de meses de funcionamento. Nesse caso, a pessoa jurídica pagará obrigatoriamente a totalidade ou diferença dos impostos e contribuições de acordo as normas gerais, contando a partir do primeiro mês de atividade. Em todos esses casos, desconsidera-se as frações de meses (casos em que o início da atividade se dá em semanas depois do início do mês ou próximas de seu final) (RECEITA FEDERAL, 2012).

No caso de encerramento de atividade no decorrer do ano-calendário, o limite para enquadramento, como Microempresa ou Empresa de Pequeno Porte, será proporcional ao número de meses em que a pessoa jurídica houver exercido a atividade, desconsideradas as frações de meses.

4. A CARGA TRIBUTÁRIA E O IMPACTO NA FORMAÇÃO DE PREÇOS

O preço é normalmente descrito como o valor monetário pago pela aquisição de bens e serviços; é uma relação de troca de dinheiro por mercadoria e/ou serviço. O preço é pago pelo comprador e é estipulado pelo vendedor. O preço de venda é aquele valor monetário que deverá cobrir os custos e gerar o lucro dos bens e ou serviços comercializados.

Não é fácil fixar o preço de uma mercadoria, bem ou serviço. É uma tarefa que envolve uma série de fatores e, por isso, bastante complexa. São muitas

coisas a se considerar: custo de aquisição, de produção, as estruturas operacionais envolvidas e os custos (tributários, financeiros, comissões, salários, telefone, aluguel, energia elétrica, etc). Inevitavelmente, a carga tributária que a empresa tem que lidar estará presente como fator a ser considerado na determinação do preço. Ao se adquirir a matéria-prima, ao contratar e manter os empregados, a estrutura necessária à produção, as instalações, a circulação da mercadoria, tudo isso gera despesas em forma de tributos específicos relacionados a cada uma dessas etapas, já estudados anteriormente. Todos eles oneram a produção e impactam inevitavelmente as atividades da empresa, e, por isso, devem ser considerados no momento em que o preço é fixado.

Além disso, deve-se ter o cuidado de não colocar um valor abaixo do preço de custo e nem maior do que o público consumidor pode e aceita pagar, já que a este há o repasse do ônus decorrente dos tributos – necessário para que se consiga fixar um preço maior que os custos de aquisição ou fabricação. Outra estratégia que pode vir a ser utilizada na fixação do preço envolve a redução do preço de venda e, conseqüentemente, da margem de lucro não só por causa da excessiva carga tributária, mas também pela análise de outros fatores que devem se considerados, como as condições da economia nacional, o valor que o mercado aceita pagar por determinado produto ou serviço, concorrência, etc. O equilíbrio acaba sendo necessário nesse ponto, e conseguí-lo é o maior desafio.

Neves (2006), em seu artigo “o impacto dos tributos na formação do preço de venda” elaborou um caso prático de fixação de preço de venda de uma

empresa fictícia, buscando assim demonstrar o impacto que a carga tributária característica do nosso país acaba afetando esse processo:

Suponha que em uma determinada empresa:

- a) o produto tenha um custo unitário total de R\$ 137,50;
- b) a margem de lucro a ser aplicada sobre o preço de custo seja de 100%;
- c) a alíquota do ICMS seja de 18%;
- d) a alíquota do IPI seja de 20%;
- e) as alíquotas não-cumulativas do PIS e da COFINS são 1,65% e 7,6%, respectivamente; e
- f) no ano calendário anterior o percentual do IRPJ e da CSLL em relação ao valor da receita bruta operacional é de 2,5% e 1,5%, respectivamente.

O preço de venda do produto (PVP), sem o valor dos tributos, seria:

$PVP = R\$ 137,50 + 100\%$, logo o PVP seria de R\$ 275,00.

Se esta empresa quiser fixar seu preço de Venda (PV) de forma a repassar todos os tributos para o comprador, a fórmula será:

$PV = PVP + ICMS + PIS + COFINS + IPI + CSLL + IRPJ$

O percentual acumulado dos tributos e contribuições incidentes sobre a receita bruta é de:

- a) 4% (2,5% + 1,5%), para o IRPJ e CSLL (ver a letra "f" dos dados);
- b) 27,25% (18% + 7,6% + 1,65%), para o ICMS, PIS e COFINS (cálculo por dentro);
- c) 20%, para o IPI (cálculo por fora).

Posto isto, o preço de venda corresponderá:

- a) Calculando os tributos IRPJ, CSLL, ICMS, PIS e COFINS

Percentual total de 31,25% = (4% + 27,25%).

Calculando o valor por dentro o percentual total será de 68,75% (100% - 31,25%). Assim, o valor do preço de venda antes do cálculo do IPI será de R\$ 400,00 (R\$ 275,00 : 68,75%).

b) PREÇO DE VENDA APÓS O CÁLCULO DO IPI

$$\text{R\$ } 480,00 = \text{R\$ } 400,00 + 20$$

O caso citado acima destaca o quanto a carga tributária acaba influenciando o preço final de determinado produto. O repasse do custo dos tributos (ICMS + PIS + COFINS + IPI + CSLL + IRPJ) ao comprador onera significativamente o preço final, ao percebermos que este salta de R\$ 275,00 para R\$ 480,00 (NEVES, 2006).

Quando se obtém o preço de venda ao se analisar os custos da empresa e, acima destes, aplica-se uma margem que permita cobri-los e garantir um lucro e que, dentre estes custos estão impostos e demais encargos. Mas e se, ao optar por um sistema como o SIMPLES, que permita uma certa diminuição da carga tributária, pesa bastante sobre os custos da empresa e influenciam na fixação dos preços, como esse cenário se apresentaria.

A finalidade do SIMPLES é estabelecer um tratamento diferenciado, simplificado e favorecido de acordo com diferentes alíquotas proporcionais à faixa de faturamento anual ao mesmo tempo em que se torna uma espécie de único imposto a nível federal para as empresas nele enquadradas – as micro e pequenas empresas. Seria uma alternativa para torná-las, dessa forma, mais competitivas, através de uma redução da carga de impostos e contribuições federais. Revisando o que foi anteriormente descrito, quando da opção pelo

sistema SIMPLES, há, para a empresa, a substituição dos seguintes impostos e contribuições (NEVES, 2006):

- Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas – IRPJ;
- Contribuição para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público – PIS/PASEP;
- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido – CSLL;
- Contribuição para Financiamento da Seguridade Social – Cofins;
- Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI;
- Contribuições para a Seguridade Social a cargo da pessoa jurídica.
- Redução dos encargos sociais incidentes sobre a folha de pagamento.

Alguns desses tributos acabam tendo um ônus maior na carga tributária incidente à empresa, tais como o IRPJ, a CSLL, as contribuições ao PIS e a COFINS, o ICMS e o IPI. Ou seja, a redução dos custos de produção das empresas se dá através da simplificação e substituição da carga tributária pelas diferentes alíquotas já vistas e também de encargos, tornando inclusive os custos de mão de obra menos onerosos.

Em tese, ao analisarmos a situação, concluímos que quanto menor a empresa e sua faixa de faturamento anual, menores seriam as alíquotas aplicadas e, conseqüentemente, haveria uma sensível redução de seus custos, tornando-a dessa forma mais competitiva. Como há uma gradação na tabela de enquadramento de acordo com os valores de lucro anual, conclui-se também

que, à medida em que uma microempresa cresce e novas alíquotas são aplicadas proporcionalmente, essa competitividade vai sofrendo também alterações, mas, ainda que se reduza, ainda estará num bom patamar, desde que mantenha-se na faixa permitida para enquadramento no SIMPLES e, com isso, continue gozando das vantagens acima relatadas. Por exemplo, o teto máximo de enquadramento é de R\$1.200.00,00. Com uma tributação, por exemplo, de 8,60% do SIMPLES + 0,50% de IPI + 3,50 SIMPLES Estadual, teríamos um total de 12,60% sobre o faturamento, o que, certamente, constitui uma vantagem competitiva significativa em relação a uma empresa concorrente que não se enquadre ou não seja optante do SIMPLES. Porém, estas vantagens tornariam a empresa mais competitiva na medida em que poderá seja repassada para os preços já que, com um custo total menor, em tese se poderia fixar um igualmente menor preço de venda (NEVES, 2006).

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo comprova a importância que os tributos exercem na formação dos preços das empresas, considerando o contexto atual de elevada carga tributária da economia brasileira, o que exige competência na administração dos custos, as quais constituem desafios da gestão financeira das empresas, independente do ramo de atuação, tamanho e localização.

O texto confirma que a administração de custo exige formação específica e pesquisas que orientem a formulação de estratégias de condução e de tomada de decisões na alocação de recursos dos empreendimentos privados

de pequeno e médio porte no país. Nesse sentido, o presente artigo descreve as principais características da estrutura tributária exigidos para as pequenas e médias empresas brasileiras e respectivos impactos na formação dos custos e na determinação do preço final dos bens e serviços praticados no mercado. O mesmo comprova que a adequada gestão tributária é importante na determinação do preço competitivo e que assegure a margem de lucro que viabilize a eficiência marginal do capital e respectiva viabilidade econômica e financeira da empresa.

As informações coletadas de relatórios e estudos específicos permitem afirmar que a adequada gestão de custos contribui para o crescimento empresarial, destacando-se a gestão tributária como forte condutor da estabilidade financeira e, principalmente, para o crescimento da alocação de recursos e da atividade empresarial, sob a ótica microeconômica; e para o crescimento econômico, de geração de emprego e da economia nacional, a nível macroeconômico e da atividade econômica nacional.

Outra importante conclusão refere-se à adoção do atual modelo tributário das pequenas e microempresas. Quando uma empresa opta pelo sistema Simples, o faturamento nos doze meses anteriores determina a alíquota a ser considerada no recolhimento dos tributos. Normalmente, existem alguns tributos que acabam tendo um ônus maior na carga tributária aplicada à empresa.

O Simples permite unificá-los, facilitando a atividade contábil e a gestão dos custos decorrentes desta, mas não exclui a função de um profissional de contabilidade para ajudar a manter as contas da empresa saudáveis, pois o impacto que a carga tributária causa a uma empresa de pequeno porte ainda é considerável, e a incorreta gestão de custos é, certamente, um dos principais fatores que levam empresas jovens a fecharem suas portas em períodos curtos de tempo.

Entretanto, a tarefa de fixar o preço de um determinado produto/ bem/ serviço se torna mais complexa à medida que passamos a considerar outros fatores na equação além da carga tributária: concorrência, mercado, e o quanto o mercado consumidor aceita pagar , dentre outros. Ao mesmo tempo, a política de fixação de preços deve priorizar também a eficiência, buscando maximizar os resultados, pois disso depende a continuidade da empresa. São fatores que merecem ser considerados e, no caso de uma micro ou pequena empresa, qualquer erro na formação de preços pode representar um sério risco para seu faturamento, especialmente se esta ainda é jovem e não tem ainda um nome consolidado no mercado.

REFERÊNCIAS

ABRANTES, L. A ; FERREIRA, M. A . **Gestão Tributária**. Disponível em: <<http://portal.virtual.ufpb.br> >

BRUNSTEIN, Israel. **Economia de Empresas: Gestão Econômica de Negócios.** – São Paulo: Atlas, 2006.

Carga tributária no Brasil é maior do que nos EUA; Dinamarca lidera.

Disponível em: < <http://www1.folha.uol.com.br> > .

Código Tributário Nacional. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>

COSTA. F. R. **Uma metodologia de estimação da carga tributária bruta brasileira em bases trimestrais.** Disponível em: < <http://www.scielo.br> >

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira.** – São Paulo: Bookman, 2001.

KASH, Rick. **A Nova Ordem do Mercado: Procura e Oferta. A estratégia revolucionária para o sucesso de sua empresa.** – Rio de Janeiro: Campus, 2002.

LIMA, E. C. P. **Reforma Tributária no Brasil: entre o ideal e o possível.** Brasília: IPEA, 1999.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR.
www.mdic.gov.br

NEVES, S. **O impacto dos tributos na formação do preço de venda. Boletim tributário Fisco e contribuinte.** Disponível em: <<http://www.silnev.com.br>>

PASSOS, Carlos Roberto Martins; NOGAMI, Otto. **Princípios de economia.** São Paulo: Pioneira, 2000.

PINHEIRO, Robson. O sistema tributário brasileiro. Disponível em: <
<http://www.administradores.com.br> >

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.
www.sebrae.com.br.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil – Relatório de Pesquisa.** Brasília, agosto de 2004.

Simples - Microempresa (ME) e Empresa de Pequeno Porte (EPP).
Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>

TROSTER, Roberto Luís; MOCHÓN, Francisco. Introdução à Economia. – São Paulo: Makron Books, 1999.