

**FACULDADES INTEGRADAS
“ANTONIO EUFRASIO DE TOLEDO”**

FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS E ADMINISTRATIVAS
DE PRESIDENTE PRUDENTE

**“UM ESTUDO DO REFLEXO DAS LEGISLAÇÕES FEDERAL E
ESTADUAL E O PRINCÍPIO CONTÁBIL DA COMPETÊNCIA E O
REGIME DE CAIXA SOBRE O CÁLCULO DO PREÇO DE VENDA
PARA AS MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE
E O DESENVOLVIMENTO DA METODOLOGIA DE DEDUÇÃO
MENSAL DO SIMPLES PAULISTA PARA AS EMPRESAS DE
PEQUENO PORTE: FATORES INDISPENSÁVEIS À
COMPETIVIDADE.”**

Márcio José da Silva
Thiago Catucci Cavalli
Vlademir José Begosso

Presidente Prudente/SP
2004

**FACULDADES INTEGRADAS
“ANTONIO EUFRASIO DE TOLEDO”**

FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS E ADMINISTRATIVAS
DE PRESIDENTE PRUDENTE

**“UM ESTUDO DO REFLEXO DAS LEGISLAÇÕES FEDERAL E
ESTADUAL E O PRINCÍPIO CONTÁBIL DA COMPETÊNCIA E O
REGIME DE CAIXA SOBRE O CÁLCULO DO PREÇO DE VENDA
PARA AS MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE
E O DESENVOLVIMENTO DA METODOLOGIA DE DEDUÇÃO
MENSAL DO SIMPLES PAULISTA PARA AS EMPRESAS DE
PEQUENO PORTE: FATORES INDISPENSÁVEIS À
COMPETIVIDADE.”**

Márcio José da Silva
Thiago Catucci Cavalli
Vlademir José Begosso

Monografia apresentada como requisito
parcial de Conclusão de Curso para
obtenção do Grau de Bacharel em
Ciências Contábeis, sob orientação da
Prof^a. Maria Cecília Palácio Soares.

Presidente Prudente/SP
2004

“UM ESTUDO DO REFLEXO DAS LEGISLAÇÕES FEDERAL E ESTADUAL E O PRINCÍPIO CONTÁBIL DA COMPETÊNCIA E O REGIME DE CAIXA SOBRE O CÁLCULO DO PREÇO DE VENDA PARA AS MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE E O DESENVOLVIMENTO DA METODOLOGIA DE DEDUÇÃO MENSAL DO SIMPLES PAULISTA PARA AS EMPRESAS DE PEQUENO PORTE: FATORES INDISPENSÁVEIS À COMPETIVIDADE.”

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado como requisito parcial para obtenção do Grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Maria Cecília Palácio Soares

Prof^a. Maria Lucia Ribeiro da Costa

Sr. Jair Sobral

Presidente Prudente, 30 de novembro de 2004

E graças a Deus, que sempre nos faz triunfar em Cristo, e por meio de nós manifesta em todo o lugar a fragrância do seu conhecimento.

II Corintios 2:14

Agradecemos primeiramente a Deus, por nos sustentar em todos os momentos, às nossas famílias que estiveram sempre presentes nos dando forças e nos ajudando a ser persistentes, e àqueles que nos apoiaram e incentivaram nesses quatro anos de curso. Nosso agradecimento especial a Prof^a. Maria Cecília Palácio Soares pela sua dedicação e paciência.

RESUMO

O presente trabalho apresenta uma abordagem histórica das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, abordando a forma como estas vêm sendo tratadas pelas legislações Federal e Estadual. Descreve como tem sido conduzida a tributação Federal e Estadual, seus limites de faturamento e benefícios. Retrata, também, as divergências nas formas de escrituração contábil no que concerne o regime de caixa e o princípio de competência. Aborda os conceitos de custeio por absorção e custeio variável e demonstra o cálculo do preço de venda com base nesses critérios. Desenvolve e demonstra metodologia de cálculo para introduzir a dedução mensal do Simples Paulista, no que se refere ao ICMS das Empresas de Pequeno Porte, no cálculo do preço de venda com base nos critérios de custeio mencionados. Confronta as formas de obtenção do preço de venda com base nos dois critérios abordados. Resgata a importância das informações dentro de uma empresa para que o cálculo do preço de venda praticado não fique distorcido, principalmente tratando-se de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, tendo em vista a acirrada concorrência existente no mercado e também os diversos estudos praticados sobre assuntos relacionados com a mortalidade destas entidades.

PALAVRAS-CHAVE: Microempresas e Empresas de Pequeno Porte; Legislações Federal e Estadual; Regime de Caixa e Princípio da Competência; Simples Paulista; Critérios de custeio; Preço de venda.

ABSTRACT

The present work presents a historical broach from the micro enterprises and the small-scale companies, showing the way Federal and State legislations have been attending to them. It describes how the Federal and State Governments charge their taxes, their income limits and benefits. It also shows the differences between the Cash Regime and the Competence Principle accountancy writing forms. It brings the concepts of absorption costing and variable costing and demonstrates the calculation of the selling price based on these criteria. It develops and demonstrates the calculation methodology to introduce the monthly deduction of Simples Paulista, in reference of the ICMS tax from the small-scale companies, in the selling price calculation based on the costing criteria mentioned. It compares the selling price obtainment forms based on the two boarded criteria. It rescues the importance of the information inside of a company so the calculation of the selling price performed don't be misinterpreted, mainly dealing with micro enterprises and small-scale companies, considering the market impelled competition and also the various studies practiced about subjects related to the mortality of these entities.

KEYWORDS: Micro enterprises and Small-scale Enterprises; Federal and State legislations; Cash Regime and the Competence Principle; Simples Paulista; Costing criteria; Selling price.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	8
METODOLOGIA DE PESQUISA	9
1 DO SURGIMENTO DA MICROEMPRESA E DA EMPRESA DE PEQUENO PORTE À SUA LEGISLAÇÃO TRIBUTÁRIA E FISCAL ATUAL	11
1.1 A importância da pequena e média empresa e o seu surgimento na tributação diferenciada.....	11
1.2 O que rege a Constituição Federal quanto às microempresas e às empresas de pequeno porte.....	12
1.3 Considerações sobre o tratamento tributário previsto nas legislações Simples Federal e Simples Paulista	15
2 AS VARIAÇÕES DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO: REGIME DE CAIXA E PRINCÍPIO DA COMPETÊNCIA	20
2.1 Regime de Caixa.....	20
2.2 Princípio da Competência.....	21
2.3 Princípio da Confrontação das Receitas versus Despesas.....	22
2.4 Regime de Caixa versus Princípio da Competência para as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.....	22
3 CÁLCULO DO PREÇO DE VENDA: CUSTEIO POR ABSORÇÃO	24
3.1 Explicação sobre a construção das tabelas 6 a 9	30
3.2 Cálculo do Mark-up Divisor e Multiplicador	36
3.2.1 Análise da composição dos custos e despesas (R\$ 17,00) dentro dos 86,50%.....	38
4 CÁLCULO DO PREÇO DE VENDA: CUSTEIO VARIÁVEL	41
4.1 Critério do cálculo do preço de venda através do ponto de equilíbrio contábil.....	42
4.2 Explicação sobre a construção das tabelas 14 a 17	48
4.3 Taxa Interna de Retorno.....	49
4.4 Preço de venda para vários produtos.....	51
5 QUALIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO NO CUSTEIO POR ABSORÇÃO VERSUS CUSTEIO VARIÁVEL	52
6 CONCLUSÃO	56
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	57

INTRODUÇÃO

A atuação das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte no mercado brasileiro é de fundamental importância no atual contexto econômico do país, visto que elas representam uma enorme fatia deste mercado. De acordo com divulgação do SEBRAE, em 2001, a porcentagem de microempresa no país era de 93,9% e em conjunto com as empresas de pequeno porte chegavam a 99,2%.

Há neste setor uma grande mortalidade das microempresas e empresas de pequeno porte antes delas atingirem a maturidade, ou seja, antes delas estabilizarem-se no mercado. Muitos estudos são realizados no sentido de diagnosticar quais são as causas desta mortalidade. Após a queda da inflação, os preços de venda passaram a ser comparados minuciosamente na disputa pelos consumidores, tornando-se essencial para a competitividade entre as empresas. Neste sentido, o trabalho se propõe a fazer um estudo sobre o preço de venda, que é considerado vértice dentro do mercado, avaliando como as legislações que incidem, de um modo geral nestas empresas, influem no cálculo do preço de venda.

O trabalho está dividido em cinco capítulos. O capítulo 1 apresenta uma abordagem histórica da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte e sua importância no contexto econômico nacional e a apresentação da legislação Federal, Estadual e o Estatuto responsável pelo tratamento e aplicações jurídicas sobre estas empresas. O capítulo 2 trata sobre a legislação contábil dos Princípios de Competência e Confrontação das Receitas e Despesas e o Regime de Caixa, com o intuito de demonstrar as divergências entre as formas de escrituração contábil e sua aplicação na geração de dados. O capítulo 3 trabalha o conceito do Custeio por Absorção e apresenta o cálculo do preço de venda com base neste critério, onde é desenvolvida uma metodologia de dedução mensal do Simples Paulista para as Empresas de Pequeno Porte. O capítulo 4 trabalha o conceito do Custeio Variável e apresenta o cálculo do preço de venda com base neste critério e utiliza-se da metodologia desenvolvida no capítulo anterior. O capítulo 5 faz a confrontação dos critérios (Absorção X Variável) na realização do cálculo do preço de venda. A conclusão resgata todas as informações

desenvolvidas durante o trabalho e mostra os pontos frágeis na elaboração do preço de venda a ser praticado pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte devido à falta de informações reais sobre o patrimônio.

METODOLOGIA DE PESQUISA

Este trabalho de pesquisa foi elaborado de acordo com o método de abordagem dedutivo-indutivo. Dedutivo quando utilizou-se dos conceitos contábeis e legislações específicas para a construção de tabelas e metodologia para o cálculo do preço de venda. É indutivo devido os resultados obtidos no decorrer do desenvolvimento da pesquisa ser aplicável a todas espécies de empresas classificadas como Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.

Os métodos de procedimento que embasaram esta pesquisa foram:

- Histórico: resgata toda legislação pertinente às empresas pesquisadas com o intuito de compreender sua natureza e função em sua constituição, a influência desta legislação na prática contábil em confronto com os princípios contábeis; um levantamento histórico para uma melhor compreensão sobre a forma de execução contábil que praticam.
- Comparativo: utilizando os métodos contábeis de custeio por absorção e custeio variável realizou-se vários cálculos de preço de venda apontando as diferenças entre os dois métodos e analisando as diferenças dos procedimentos na obtenção do preço de venda como fator decisivo para a tomada de decisão.
- Tipológico: a criação de um modelo de uma empresa, que não existe na realidade, mas que apresenta aspectos essenciais do fenômeno para estudo, ou seja, serviu para análise e compreensão de casos concretos, realmente existentes.
- Estruturalista: o desenvolvimento de um método de apropriação de percentuais de alíquotas para a elaboração do preço de venda; o modelo possibilitou analisar a realidade concreta da distribuição das

alíquotas entre as faixas de classificação das empresas, de acordo com a legislação. É um modelo concebível para a realidade empresarial.

A técnica de pesquisa foi através de levantamento bibliográfico de fontes secundárias.

1 DO SURGIMENTO DA MICROEMPRESA E DA EMPRESA DE PEQUENO PORTE À SUA LEGISLAÇÃO TRIBUTÁRIA E FISCAL ATUAL

1.1 A importância da pequena e média empresa e o seu surgimento na tributação diferenciada

A história das pequenas e médias empresas teve início no século XIX, ou seja, na Segunda Revolução Industrial e apontava como problema, já naquela época, a sua sobrevivência, pois elas não possuíam capital de giro nem legislação própria causando uma instabilidade no mercado consumidor, através da diminuição do seu grau de importância no mercado e aumentando o número de empresas na ilegalidade.

Com os pontos colocados acima, o governo percebeu que a informalidade começara a crescer e tratou de reconhecer a importância das pequenas e médias empresas para a sociedade, tanto no aspecto econômico quanto no social. Para dar apoio às pequenas e médias empresas e atentar para os pontos fortes que essas atividades poderiam trazer à economia, foi criado em 1972 o Centro de Apoio Gerencial às Pequenas e Médias Empresas - CEBRAE.

O CEBRAE teve um papel importante para o desenvolvimento inicial das pequenas e médias empresas, pois através de suas táticas de estudo e pesquisa conseguiu obter informações que identificariam quais realmente eram as pequenas e médias empresas e quanto elas absorviam de empregados no mercado. Em 1990, o Centro de Apoio Gerencial às Pequenas e Médias Empresas – CEBRAE, transformou-se em Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE¹. Hoje a participação do Sebrae, que ainda continua oferecendo suporte tanto na área social como no aspecto financeiro com seus “projetos de linhas de crédito”, é de grande importância para o crescimento e sustentabilidade das microempresas e empresas de pequeno porte.

¹ O CEBRAE transforma-se em SEBRAE em 9 de outubro de 1990, pelo decreto 99.570, que complementa a Lei 8029, de 12 de abril de 1990, que desvinculava o CEBRAE da administração pública, transformando-o em serviço social autônomo.

Como parceiros para estes projetos de linhas de créditos, o SEBRAE conta com o Governo Federal que, por seu interesse na continuidade das empresas é um grande parceiro e também o Banco do Brasil e o BNDES que oferecem empréstimos tanto a curto quanto a longo prazo.

1.2 O que rege a Constituição Federal quanto às microempresas e às empresas de pequeno porte

Com o objetivo de minimizar alguns aspectos sociais e econômicos, visando reduzir o desemprego nacional e aumentar a arrecadação em todas as esferas governamentais, a Constituição Federal de 1988 previu em seu artigo 179 o Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte e definiu

[...] tratamento jurídico diferenciado, visando incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei.

O art. 146, alínea “d”, da Constituição Federal determina um “tratamento diferenciado e favorecido para as microempresas e empresas de pequeno porte, inclusive regimes especiais ou simplificados no caso do imposto”. Com base na Constituição Federal criou-se a lei nº 9.317 que entrou em vigor em 05 de dezembro de 1996 com sua publicação no Diário Oficial da União em 06 de dezembro de 1996, que instituiu o Simples Federal – Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, com o qual o governo tentou melhorar a criação de empregos, trazer para a formalidade as empresas que eram informais e resgatar as demais que se encontravam em vias de mortalidade. Esta lei reduziu a carga tributária a uma forma simples, unificando os tributos de Imposto de Renda da Pessoa Jurídica - IRPJ, Programa 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 e Contribuições para a Seguridade Social, a cargo

da pessoa jurídica² e determinou quais os percentuais a serem aplicados sobre a receita bruta por faixa de receita e a partilha dos valores pagos pelas pessoas jurídicas que optaram pelo Simples Federal.

TABELA 1 – Distribuição da alíquota aplicada

Receita Bruta (em vigor)	Percentual Art.5º Lei nº 9317/96	Partilha dos Valores art. 23 da Lei nº 9.317, de 1996, c/ alterações introduzidas pelo art. 3º da Lei nº 9.732, de 11/12/1998
Até 60 mil reais	3,0	IRPJ 0% PIS/PASEP 0% Contrib 1,20% Cofins 1,80%
60 a 90 mil reais	4,0	IRPJ 0% PIS/PASEP 0% CSLL 0,40% Contrib 1,60% Cofins 2,00%
90 a 120 mil reais	5,0	IRPJ 0% PIS/PASEP 0% CSLL 1,00% Contrib 2,00% Cofins 2,00%
120 a 240 mil reais	5,4	IRPJ 0,13% PIS/PASEP 0,13% CSLL 1,00% Contrib 2,14% Cofins 2,00%
240 a 360 mil reais	5,8	IRPJ 0,26% PIS/PASEP 0,26% CSLL 1,00% Contrib 2,28% Cofins 2,00%
360 a 480 mil reais	6,2	IRPJ 0,26% PIS/PASEP 0,26% CSLL 1,00% Contrib 2,28% Cofins 2,00%
480 a 600 mil reais	6,6	IRPJ 0,52% PIS/PASEP 0,52% CSLL 1,00% Contrib 2,56% Cofins 2,00%
600 a 720 mil reais	7,0	IRPJ 0,65% PIS/PASEP 0,65% CSLL 1,00% Contrib 2,70% Cofins 2,00%
720 a 840 mil reais	7,4	IRPJ 0,65% PIS/PASEP 0,65% CSLL 1,00% Contrib 3,10% Cofins 2,00%
840 a 960 mil reais	7,8	IRPJ 0,65% PIS/PASEP 0,65% CSLL 1,00% Contrib 3,50% Cofins 2,00%
960 a 1.080 mil reais	8,2	IRPJ 0,65% PIS/PASEP 0,65% CSLL 1,00% Contrib 3,90% Cofins 2,00%
1.080 a 1.200 mil reais	8,6	IRPJ 0,65% PIS/PASEP 0,65% CSLL 1,00% Contrib 4,30% Cofins 2,00%

Fonte: Secretaria da Receita Federal

A tabela 1 demonstra os limites de faixa de receita bruta, as alíquotas que são aplicadas em cada faixa, bem como esclarece o quanto em percentual é destinado a cada tributo englobado no Simples Federal. Por exemplo: até o limite de R\$ 60.000,00 (receita acumulada no ano) aplica-se 3% sobre a receita bruta

² As contribuições para Seguridade Social a cargo da pessoa jurídica são as de que trata o art. 22 da Lei nº. 8212, de 24/07/1991, ou seja, INSS parte empresa (28,8%).

mensal, o resultado é o imposto Simples Federal e desse imposto 1,2% é destinado para as Contribuições para Seguridade Social e 1,8% para a Contribuição para Financiamento da Seguridade Social - COFINS.

Na lei em questão o governo federal tentou estabelecer convênios bilaterais com os governos estaduais e municipais, que são arrecadadores do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços - ICMS e do Imposto Sobre Serviços - ISS, respectivamente, porém, não obteve sucesso, pois a arrecadação seria centralizada na União, a qual seria responsável pelo repasse ao governo estadual e municipal e estes ficariam totalmente dependentes da União, fato que não agradou, frustrando a tentativa do governo federal.

Em 05 de outubro de 1999, é disciplinado pela lei nº 9.841/99, o Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte³, estabelecendo limites para o enquadramento das microempresas, sendo o faturamento anual até R\$ 244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais) e empresa de pequeno porte superior a R\$ 244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais) até R\$ 1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil reais).

Atualmente, em função do desenvolvimento econômico e social, houve alteração dos limites da receita bruta anual para enquadramento das microempresas, que era até R\$ 244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais) passando para R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e cinqüenta e cinco reais, quatorze centavos) e a empresa de pequeno porte que era superior a R\$ 244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais) até R\$ 1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil reais), passando a ser superior a R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e cinqüenta e cinco reais, quatorze centavos) até R\$ 2.133.222,00 (dois milhões, cento e trinta e três mil, duzentos e vinte e dois reais). Esta alteração se fez necessária, visando que um número maior de empresa pudesse se beneficiar dos favores concedidos pelo referido estatuto, que tem os seus efeitos nos campos administrativos, previdenciário, trabalhista, crédito e de desenvolvimento empresarial.

³ O presidente João Batista Figueiredo, em 27 de novembro de 1984, fez publicar a Lei n.º 7.256 a qual inseriu na sistemática jurídica brasileira a Microempresa. A pequena empresa passou a ter forma própria, diferenciada e autônoma, com a promulgação da Lei n.º 8.864/94, Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte

Porém, a mesma não causa alteração nos limites de enquadramento estabelecidos pela legislação estadual e nem pela legislação federal, que tratam também das microempresas e empresas de pequeno porte.

1.3 Considerações sobre o tratamento tributário previsto nas legislações Simples Federal e Simples Paulista

A União determinou em sua lei nº 9.317/96 as alíquotas que seriam utilizadas para o cálculo do imposto a ser recolhido tanto para as microempresas quanto para as empresas de pequeno porte, bem como as faixas da receita bruta na qual incidiriam tais alíquotas.

Para fins de tributação, determinou a lei nº 9.317/96 para as microempresas um faturamento anual total de até R\$ 120.000,00.

TABELA 2 – Limites de faixas de recolhimento para as Microempresas

Faturamento				Contr. s/ IPI	Contr. c/ IPI
Até	R\$ 60.000,00			3%	3,5%
De	R\$ 60.000,01	Até	R\$ 90.000,00	4%	4,5%
De	R\$ 90.000,01	Até	R\$ 120.000,00	5%	5,5%

Fonte: Secretaria da Receita Federal

Para as empresas de pequeno porte a mesma lei determinou um limite de faturamento anual total entre R\$ 120.000,01 e R\$ 720.000,00.

TABELA 3 – Limites de faixas de recolhimento para Empresa de Pequeno Porte

Faturamento				Contr. s/ IPI	Contr.c/ IPI
De	R\$ 120.000,01	Até	R\$ 240.000,00	5,4%	5,9%
De	R\$ 240.000,01	Até	R\$ 360.000,00	5,8%	6,3%
De	R\$ 360.000,01	Até	R\$ 480.000,00	6,2%	6,7%
De	R\$ 480.000,01	Até	R\$ 600.000,00	6,6%	7,1%
De	R\$ 600.000,01	Até	R\$ 720.000,00	7,0%	7,5%

Fonte: Secretaria da Receita Federal

Esses limites de faixa de recolhimento são importantes para as microempresas e empresas de pequeno porte, pois reduziram a carga tributária e no curto prazo elas puderam se estabilizar no mercado economicamente ativo, porém, esses limites pré-estabelecidos e aplicados não abrangeram uma outra classe de empresas que também era considerada na classificação expressa no Estatuto da Microempresa as quais foram excluídas da opção pelo Simples Federal. Através da Medida Provisória nº 1.729 de 02 de dezembro de 1998 foi ampliado o limite de faturamento anual para enquadramento da empresa de pequeno porte para R\$ 1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil reais) e com isso criou-se uma expectativa de resgatar empresas que estavam em decadência total, bem como, iniciar um processo de inovação e conscientização de que os recolhimentos fossem efetuados em dia e em parcelas menores, com uma carga tributária menor.

Com o aumento do limite de faturamento para enquadramento, a tabela 3 de alíquotas de tributação sofre uma complementação.

TABELA 4 – Ampliação da faixa de recolhimento da empresa de pequeno porte, através da Medida Provisória n. 1.729 de 02/12/1998

Faturamento				Contr. s/ IPI	Contr.c/ IPI
De	R\$ 720.000,01	até	R\$ 840.000,00	7,4%	7,9%
De	R\$ 840.000,01	até	R\$ 960.000,00	7,8%	8,3%
De	R\$ 960.000,01	até	R\$ 1.080.000,00	8,2%	8,7%
De	R\$ 1.080.000,01	até	R\$ 1.200.000,00	8,6%	9,1%

Fonte: Secretaria da Receita Federal

Quando a arrecadação federal começou a aumentar, devido à conscientização por parte de alguns empresários que perceberam que seria melhor pagar o imposto Simples Federal do que ficar na ilegalidade e correr riscos, o governo do Estado de São Paulo resolveu criar também um imposto simplificado chamado de Simples Paulista com o objetivo de melhorar a arrecadação do ICMS. O Decreto Estadual nº 43.738/98⁴, de 30 de dezembro de 1998, publicado em 31 de dezembro de 1998, considerou, como no Simples Federal, limites de faturamento para o enquadramento das empresas em microempresa e empresa de pequeno porte, porém, estes limites são diferentes e independentes dos limites estabelecidos pela lei federal.

Em seu art. 1º, o Decreto Estadual Nº. 43.738/98 estabelece que para ser enquadrada como microempresa, a empresa deve realizar operações exclusivamente com o usuário final e possuir um faturamento anual inferior a R\$ 83.700,00 (oitenta e três mil e setecentos reais). Já para ser enquadrada como empresa de pequeno porte, a empresa também deve realizar operações exclusivamente com o usuário final⁵ e possuir um faturamento anual entre R\$ 83.700,01 (oitenta e três mil e setecentos reais e um centavo) e R\$ 720.000,00 (setecentos e vinte mil reais).

Para o recolhimento do Simples Paulista a microempresa é isenta do ICMS. As empresas de pequeno porte foram divididas em duas classes:

⁴ Regulamenta a Lei nº 10.086, de 19/11/98, que dispõe sobre o regime tributário simplificado da microempresa e da empresa de pequeno porte no Estado de São Paulo.

⁵ É o contribuinte que compra mercadoria de outro optante do Simples Paulista e revende a mercadoria para o consumidor final, ou, as pessoas físicas ou jurídicas que compram mercadorias para o uso próprio.

- EPP classe A: com faturamento anual de R\$ 83.700,01 (oitenta e três mil e setecentos reais e um centavo) até R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil reais) com alíquota de 0,99%.
- EPP classe B: com faturamento anual de R\$ 120.000,01 (cento e vinte mil reais e um centavo) até R\$ 720.000,00 (setecentos e vinte mil reais) com alíquota de 2,4375%.

Quando a União ampliou o limite máximo para enquadramento das empresas de pequeno porte, o Estado de São Paulo também ampliou esse limite acompanhando o limite federal de R\$ 1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil reais). Com isso, o limite para enquadramento da microempresa optante do Simples Paulista passou para R\$ 150.000,00 (cento e cinquenta mil reais) de faturamento anual e manteve a isenção do ICMS, porém, quando da compra de mercadorias de outros Estados a legislação é rigorosa e estipula a tributação que é chamada de “diferencial de alíquota” que pode variar de 6% a 11%, dependendo da mercadoria adquirida, bens de consumo ou bens para integração do ativo imobilizado. O objetivo nesse caso é o incentivo à comercialização dentro do próprio Estado.

As empresas de pequeno porte tiveram o limite de suas classes elevado e passaram a ter um valor de dedução⁶ para o recolhimento do imposto, da seguinte forma:

TABELA 5 – Limites de recolhimento do Simples Paulista para as empresas de pequeno porte classes A e B, as alíquotas e as deduções que exceder a faixa de isenção (R\$ 150.000,00).

Classe	Faturamento				Alíquota	Dedução
	De	R\$ 150.000,01	até	R\$ 720.000,00		
A	De	R\$ 720.000,01	até	R\$ 1.200.000,00	2,15%	R\$ 275,00
B	De	R\$ 1.200.000,01	até	R\$ 2.250.000,00	3,10%	R\$ 275,00 mais 1% fatur. mensal, limitado a R\$ 600,00

Fonte: Secretaria de Estado da Fazenda - Lei nº 11.270 de 29/11/2002

⁶ A dedução tratada na Lei nº 11.270 de 29/11/2002, foi criada com a finalidade de conceder às Empresas de Pequeno Porte o benefício da isenção que até então era concedida apenas a Microempresa, e concedeu na mesma lei, uma dedução de 1%(por cento) sobre o faturamento mensal limitado a R\$ 600,00, incentivando o crescimento das empresas e reduzindo os encargos fiscais das empresas.

A empresa de pequeno porte, na sua divisão de classes, recolhe um mínimo determinado na lei mais o diferencial de alíquota quando a compra é efetuada em empresas de outros Estados, porém, recebe o benefício de deduções previstas em lei do montante apresentado anteriormente na tabela 5.

As legislações federal e estadual específicas para as empresas cadastradas com ME e EPP procuram amenizar a carga tributária incidente e reduzem a burocracia de suas obrigações, fatos esses evidenciados através da Constituição Federal em seus artigos 146 e 179.

O tratamento diferenciado através de regimes especiais ou simplificado no caso do imposto é essencial para que este tipo de empresa saia da informalidade, mas “a simplificação de suas obrigações” é algo complexo, pois envolve as questões dos princípios contábeis Caixa e Competência.

2 AS VARIAÇÕES DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO: REGIME DE CAIXA E PRINCÍPIO DA COMPETÊNCIA

O objetivo de toda empresa desde que não filantrópica é obter lucro. O lucro é apurado no final de um período subtraindo-se das receitas as deduções (impostos, abatimentos, devoluções), custos e despesas.

Ao falar em receitas e despesas faz-se necessário projetar-se aos Regimes e Princípios da Contabilidade. Neste capítulo serão abordados o Regime de Caixa, o Princípio da Competência de Exercícios e o Princípio da Confrontação da Despesa.

2.1 Regime de Caixa

No Regime de Caixa a contabilidade é feita de acordo com a entrada e saída de dinheiro no caixa. A empresa que adota o Regime de Caixa tem no Livro Caixa “[...] um valioso instrumento de controle e decisão.” (MARION, 1998, p.97).

O Regime de Caixa não é aceito pela nossa legislação por não refletir a verdadeira situação da organização em um determinado período analisado, ou seja, contabilizado.

Contabiliza-se por este regime as receitas no momento em que são recebidas e não no momento em que foram geradas. Desta forma, uma venda a prazo, por exemplo, realizada no mês de março, a ser recebida em duas parcelas, uma em abril e outra em maio, será considerada de acordo com o seu recebimento nos meses de abril e maio respectivamente, mesmo que para a produção ou aquisição da mercadoria (objeto desta receita) a empresa tenha incorrido em despesas no mês de março.

A mesma coisa acontece com as despesas, sendo consideradas somente no momento em que são pagas, desprezando-se o momento em que são incorridas.

Desta forma pode ocorrer, no período em análise, erros tanto na receita quanto nas despesas, ocasionando um resultado irreal.

2.2 Princípio da Competência

Como o próprio nome diz, por este princípio deve-se atribuir a cada período o que a ele compete.

Segundo a Resolução Nº 750/93 do Conselho Federal de Contabilidade, em seu Art. 9º, “as receitas e as despesas devem ser incluídas na apuração do resultado no período em que ocorrerem, sempre simultaneamente quando se correlacionarem, independente de recebimento ou pagamento”.

Pelo Princípio da Competência deve-se considerar, toda receita efetivamente realizada no período, ainda que o recebimento não tenha ocorrido no mesmo, que é o caso das receitas antecipadas e das receitas a prazo.

Considera-se receita efetivamente realizada quando da transferência do bem a terceiros, quando ocorre a transferência da propriedade, ou pela prestação de serviços a terceiros, ambos mediante recebimento prévio, simultâneo ou futuro. Estes recebimentos podem ser em dinheiro, caracterizando uma receita a vista; direitos a receber, o que caracteriza uma receita a prazo, ou outro item do ativo, caracterizando a permuta.

Com as despesas dá-se igual procedimento, somente devem ser consideradas as despesas realmente incorridas naquele período, não importando o momento em que são pagas.

Considera-se como despesas incorridas em um período as despesas cujo material adquirido foi utilizado (uso do ativo) ou que os serviços contratados foram realizados naquele período.

2.3 Princípio da Confrontação das Receitas versus Despesas

O Princípio da Competência conduz ao registro de todas as receitas e despesas que competem a um determinado período.

Quando registra-se uma receita realizada no período deve-se considerar as despesas que foram necessárias para a realização daquela receita.

Através da apuração da Demonstração do Resultado do Exercício dá-se o confronto das despesas efetuadas e da receita alcançada obtendo-se o resultado (positivo ou negativo) que demonstra a verdadeira situação de uma empresa em um determinado período.

2.4 Regime de Caixa versus Princípio da Competência para as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte

A legislação das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte para simplificar a sua administração e organização contábil, as desobriga da escrituração completa, conforme o artigo 179 da Constituição Federal que prevê o Estatuto da Microempresa e Empresa de pequeno porte e definiu

[...] tratamento jurídico diferenciado, visando incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei.

Exigindo somente o Livro Caixa e o Razão e dispensando da apresentação dos relatórios contábeis tais como Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício – DRE, dentre outros.

Com esta facilitação prevista na legislação das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte acabam por não observar os Princípios Fundamentais da Contabilidade, principalmente o Princípio da Competência, considerando como suficiente o Livro Caixa, que as conduz ao Regime de Caixa. Este procedimento

cria uma falha muito grande na geração de dados, pois o Regime de Caixa trabalha somente com as receitas efetivamente recebidas (recebimentos) e despesas efetivamente pagas (desembolsos), não dando condições ao empresário de saber a real saúde da empresa, a real situação de seu patrimônio. Com a observação do Princípio da Competência são consideradas as receitas realizadas, mesmo que a prazo, e as despesas que realmente fizeram uso do ativo, fornecendo, através dos controles internos, informações reais sobre seu patrimônio.

3 CÁLCULO DO PREÇO DE VENDA: CUSTEIO POR ABSORÇÃO

O custeio por absorção se caracteriza principalmente por não distinguir custos variáveis e custos fixos, alocando aos produtos produzidos “...todos os gastos relativos ao esforço de produção...”, (MARTINS, 2003, p. 37) e levando-os para o estoque.

Este método de apropriação dos custos não fere os princípios de contabilidade geralmente aceitos, tais como: Custo como base de valor, Realização da receita, Conservadorismo, etc., tornando-se oficialmente aceito pela legislação fiscal e a auditoria externa.

O preço de venda calculado para um produto deve cobrir todos os gastos incorridos para a obtenção, preparação e distribuição deste produto, incluindo impostos e despesas.

Dentre as várias ferramentas existentes para se calcular o preço de venda, será adotado neste trabalho o critério de definição do preço de venda com base no acréscimo ao custo, chamado de mark-up que, segundo Carneiro et al. (2004, p. 104) significa “marcar para cima” o preço com percentuais que serão acrescidos ao custo unitário.

Algumas empresas trabalham com o conceito de mark-up, que é o montante que a empresa adiciona ao custo do produto/mercadoria, a fim de estabelecer o preço de venda a ser cobrado do cliente. (MARION, 2003, p. 114)

Tanto o mark-up divisor quanto o mark-up multiplicador são índices calculados a partir de uma unidade do produto a ser vendido.

Com base na legislação citada no primeiro capítulo, quanto ao enquadramento das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte e no método de custeio por absorção, foram elaboradas as tabelas 6 a 9, sobre um modelo hipotético de empresa, observando que os valores constantes nas tabelas servem tanto de referencial para ser aplicado durante o estudo na formação do preço de venda, quanto na sua aplicação nas empresas de fato. Foi utilizado na empresa

modelo os seguintes valores por unidade: custo variável de R\$ 10,00 (dez reais), despesas variáveis de 4% (quatro por cento) sobre o preço de venda, custo fixo de R\$ 5,00 (cinco reais), despesa fixa de R\$ 2,00 (dois reais) e um lucro desejado de 6% (seis por cento).

TABELA 6 – Mark-up's para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte industriais que são optantes pelo Simples Federal e Simples Paulista - Custeio por Absorção

Faixas de Faturamento					Simples Federal com IPI (%)	Simples Paulista		Total dos Impostos c/ IPI(%)		Mark-up Divisor	Mark-up Multiplicador	Preço de venda	Impostos	Custo Variável	Desp. Variáveis	Custos e Desp. Fixas	Lucro	
						Alíquota (%)	Alíquota após Dedução										R\$	%
(A)	(B)				(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(K)	(L)	(M)	(N)	(O)	(P)
Até	R\$	60.000,00			3,50	ISENTO	ISENTO	3,50	86,50	0,5088	1,9653	19,65	0,69	10,00	0,79	7,00	1,18	6,00
De	R\$	60.000,01	até	R\$ 90.000,00	4,50			4,50	85,50	0,5029	1,9883	19,88	0,89	10,00	0,80	7,00	1,19	6,00
De	R\$	90.000,01	até	R\$ 120.000,00	5,50			5,50	84,50	0,4971	2,0118	20,12	1,11	10,00	0,80	7,00	1,21	6,00
De	R\$	120.000,01	até	R\$ 150.000,00	5,90			5,90	84,10	0,4947	2,0214	20,21	1,19	10,00	0,81	7,00	1,21	6,00
De	R\$	150.000,01	até	R\$ 240.000,00	5,90	2,1526	0,43	6,33	83,67	0,4922	2,0318	20,32	1,29	10,00	0,81	7,00	1,22	6,00
De	R\$	240.000,01	até	R\$ 360.000,00	6,30		1,03	7,33	82,67	0,4863	2,0564	20,56	1,51	10,00	0,82	7,00	1,23	6,00
De	R\$	360.000,01	até	R\$ 480.000,00	6,70		1,36	8,06	81,94	0,4820	2,0747	20,75	1,67	10,00	0,83	7,00	1,24	6,00
De	R\$	480.000,01	até	R\$ 600.000,00	7,10		1,54	8,64	81,36	0,4786	2,0895	20,89	1,81	10,00	0,84	7,00	1,25	6,00
De	R\$	600.000,01	até	R\$ 720.000,00	7,50	3,1008	1,65	9,15	80,85	0,4756	2,1027	21,03	1,92	10,00	0,84	7,00	1,26	6,00
De	R\$	720.000,01	até	R\$ 840.000,00	7,90		1,75	9,65	80,35	0,4726	2,1157	21,16	2,04	10,00	0,85	7,00	1,27	6,00
De	R\$	840.000,01	até	R\$ 960.000,00	8,30		1,93	10,23	79,77	0,4692	2,1311	21,31	2,18	10,00	0,85	7,00	1,28	6,00
De	R\$	960.000,01	até	R\$ 1.080.000,00	8,70		2,07	10,77	79,23	0,4661	2,1457	21,46	2,31	10,00	0,86	7,00	1,29	6,00
De	R\$	1.080.000,01	até	R\$ 1.200.000,00	9,10	2,18	11,28	78,72	0,4631	2,1596	21,60	2,44	10,00	0,86	7,00	1,30	6,00	

Fonte: Organizado pelos autores

TABELA 7 – Mark-up's para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte comerciais que são optantes pelo Simples Federal e Simples Paulista - Custeio por Absorção

Faixas de Faturamento				Simples Federal sem IPI (%)	Simples Paulista		Total dos Impostos s/ IPI(%)		Mark-up Divisor	Mark-up Multiplicador	Preço de venda	Impostos	Custo Variável	Desp. Variáveis	Custos e Desp. Fixas	Lucro		
					Alíquota (%)	Alíquota após Dedução										R\$	%	
(A)	(B)			(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(K)	(L)	(M)	(N)	(O)	(P)	
Até	R\$	60.000,00			3,00		3,00	87,00	0,5118	1,9540	19,54	0,59	10,00	0,78	7,00	1,17	6,00	
De	R\$	60.000,01	até	R\$	90.000,00	4,00	4,00	86,00	0,5059	1,9767	19,77	0,79	10,00	0,79	7,00	1,19	6,00	
De	R\$	90.000,01	até	R\$	120.000,00	5,00	5,00	85,00	0,5000	2,0000	20,00	1,00	10,00	0,80	7,00	1,20	6,00	
De	R\$	120.000,01	até	R\$	150.000,00	5,40	5,40	84,60	0,4976	2,0095	20,09	1,09	10,00	0,80	7,00	1,21	6,00	
De	R\$	150.000,01	até	R\$	240.000,00	5,40												
De	R\$	240.000,01	até	R\$	360.000,00	5,80	0,43	5,83	84,17	0,4951	2,0197	20,20	1,18	10,00	0,81	7,00	1,21	6,00
De	R\$	360.000,01	até	R\$	480.000,00	6,20	1,03	6,83	83,17	0,4892	2,0440	20,44	1,40	10,00	0,82	7,00	1,23	6,00
De	R\$	480.000,01	até	R\$	600.000,00	6,60	1,36	7,56	82,44	0,4849	2,0621	20,62	1,56	10,00	0,82	7,00	1,24	6,00
De	R\$	600.000,01	até	R\$	720.000,00	7,00	1,54	8,14	81,86	0,4815	2,0767	20,77	1,69	10,00	0,83	7,00	1,25	6,00
De	R\$	720.000,01	até	R\$	840.000,00	7,40	1,65	8,65	81,35	0,4785	2,0897	20,90	1,81	10,00	0,84	7,00	1,25	6,00
De	R\$	840.000,01	até	R\$	960.000,00	7,80	1,75	9,15	80,85	0,4756	2,1027	21,03	1,92	10,00	0,84	7,00	1,26	6,00
De	R\$	960.000,01	até	R\$	1.080.000,00	8,20	1,93	9,73	80,27	0,4722	2,1179	21,18	2,06	10,00	0,85	7,00	1,27	6,00
De	R\$	1.080.000,01	até	R\$	1.200.000,00	8,60	2,07	10,27	79,73	0,4690	2,1322	21,32	2,19	10,00	0,85	7,00	1,28	6,00
De	R\$	1.200.000,01	até	R\$	1.320.000,00	9,00	2,18	10,78	79,22	0,4660	2,1459	21,46	2,31	10,00	0,86	7,00	1,29	6,00

Fonte: Organizado pelos autores

TABELA 8 – Mark-up's para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte industriais que são optantes somente pelo Simples Federal - Custeio por Absorção

Faixas de Faturamento				Simples Federal com IPI (%) (C)	ICMS (D)	Total dos Impostos c/ IPI (%) (E)	(F)	Mark-up Divisor (G)	Mark-up Multiplicador (H)	Preço de venda (I)	Impostos (J)	Custo Variável (K)	Desp. Variáveis (L)	Custos e Desp. Fixas (M)	Lucro	
															R\$ (N)	% (O)
Até	R\$ (A)		(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(K)	(L)	(M)	(N)	(O)
Até	R\$ 60.000,00			3,50	18,00	21,50	68,50	0,4029	2,4818	24,82	5,34	10,00	0,99	7,00	1,49	6,00
De	R\$ 60.000,01	até	R\$ 90.000,00	4,50	18,00	22,50	67,50	0,3971	2,5185	25,19	5,67	10,00	1,01	7,00	1,51	6,00
De	R\$ 90.000,01	até	R\$ 120.000,00	5,50	18,00	23,50	66,50	0,3912	2,5564	25,56	6,01	10,00	1,02	7,00	1,53	6,00
De	R\$ 120.000,01	até	R\$ 150.000,00	5,90	18,00	23,90	66,10	0,3888	2,5719	25,72	6,15	10,00	1,03	7,00	1,54	6,00
De	R\$ 150.000,01	até	R\$ 240.000,00	5,90	18,00	23,90	66,10	0,3888	2,5719	25,72	6,15	10,00	1,03	7,00	1,54	6,00
De	R\$ 240.000,01	até	R\$ 360.000,00	6,30	18,00	24,30	65,70	0,3865	2,5875	25,88	6,29	10,00	1,04	7,00	1,55	6,00
De	R\$ 360.000,01	até	R\$ 480.000,00	6,70	18,00	24,70	65,30	0,3841	2,6034	26,03	6,43	10,00	1,04	7,00	1,56	6,00
De	R\$ 480.000,01	até	R\$ 600.000,00	7,10	18,00	25,10	64,90	0,3818	2,6194	26,19	6,57	10,00	1,05	7,00	1,57	6,00
De	R\$ 600.000,01	até	R\$ 720.000,00	7,50	18,00	25,50	64,50	0,3794	2,6357	26,36	6,72	10,00	1,05	7,00	1,58	6,00
De	R\$ 720.000,01	até	R\$ 840.000,00	7,90	18,00	25,90	64,10	0,3771	2,6521	26,52	6,87	10,00	1,06	7,00	1,59	6,00
De	R\$ 840.000,01	até	R\$ 960.000,00	8,30	18,00	26,30	63,70	0,3747	2,6688	26,69	7,02	10,00	1,07	7,00	1,60	6,00
De	R\$ 960.000,01	até	R\$ 1.080.000,00	8,70	18,00	26,70	63,30	0,3724	2,6856	26,86	7,17	10,00	1,07	7,00	1,61	6,00
De	R\$ 1.080.000,01	até	R\$ 1.200.000,00	9,10	18,00	27,10	62,90	0,3700	2,7027	27,03	7,32	10,00	1,08	7,00	1,62	6,00

Fonte: Organizado pelos autores

TABELA 9 – Mark-up's para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte comerciais que são optantes somente pelo Simples Federal - Custeio por Absorção

Faixas de Faturamento				Simples Federal sem IPI (%)	ICMS	Total dos Impostos s/ IPI(%)		Mark-up Divisor	Mark-up Multiplicador	Preço de venda	Impostos	Custo Variável	Desp. Variáveis	Custos e Desp. Fixas	Lucro			
															R\$	%		
(A)	(B)			(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(K)	(L)	(M)	(N)	(O)		
Até	R\$	60.000,00			3,00	18,00	21,00	69,00	0,4059	2,4638	24,64	5,17	10,00	0,99	7,00	1,48	6,00	
De	R\$	60.000,01	até	R\$	90.000,00	4,00	18,00	22,00	68,00	0,4000	2,5000	25,00	5,50	10,00	1,00	7,00	1,50	6,00
De	R\$	90.000,01	até	R\$	120.000,00	5,00	18,00	23,00	67,00	0,3941	2,5373	25,37	5,84	10,00	1,01	7,00	1,52	6,00
De	R\$	120.000,01	até	R\$	150.000,00	5,40	18,00	23,40	66,60	0,3918	2,5526	25,53	5,97	10,00	1,02	7,00	1,53	6,00
De	R\$	150.000,01	até	R\$	240.000,00	5,40	18,00	23,40	66,60	0,3918	2,5526	25,53	5,97	10,00	1,02	7,00	1,53	6,00
De	R\$	240.000,01	até	R\$	360.000,00	5,80	18,00	23,80	66,20	0,3894	2,5680	25,68	6,11	10,00	1,03	7,00	1,54	6,00
De	R\$	360.000,01	até	R\$	480.000,00	6,20	18,00	24,20	65,80	0,3871	2,5836	25,84	6,25	10,00	1,03	7,00	1,55	6,00
De	R\$	480.000,01	até	R\$	600.000,00	6,60	18,00	24,60	65,40	0,3847	2,5994	25,99	6,39	10,00	1,04	7,00	1,56	6,00
De	R\$	600.000,01	até	R\$	720.000,00	7,00	18,00	25,00	65,00	0,3824	2,6154	26,15	6,54	10,00	1,05	7,00	1,57	6,00
De	R\$	720.000,01	até	R\$	840.000,00	7,40	18,00	25,40	64,60	0,3800	2,6316	26,32	6,68	10,00	1,05	7,00	1,58	6,00
De	R\$	840.000,01	até	R\$	960.000,00	7,80	18,00	25,80	64,20	0,3776	2,6480	26,48	6,83	10,00	1,06	7,00	1,59	6,00
De	R\$	960.000,01	até	R\$	1.080.000,00	8,20	18,00	26,20	63,80	0,3753	2,6646	26,65	6,98	10,00	1,07	7,00	1,60	6,00
De	R\$	1.080.000,01	até	R\$	1.200.000,00	8,60	18,00	26,60	63,40	0,3729	2,6814	26,81	7,13	10,00	1,07	7,00	1,61	6,00

Fonte: Organizado pelos autores

3.1 Explicação sobre a construção das tabelas 6 a 9

As tabelas de 6 a 9 foram elaboradas com o objetivo de demonstrar os cálculos realizados para encontrar o mark-up divisor e multiplicador.

Primeiramente foram divididas entre as empresa que são optantes tanto pelo Simples Paulista quanto pelo Simples Federal, tabelas 6 e 7, e as que são optantes somente pelo Simples Federal, tabelas 8 e 9. Nestes casos, o imposto estadual (ICMS) variará de acordo com a categoria da empresa, e para este estudo será padronizado com a alíquota de 18%.

As tabelas 6 e 8 são relacionadas às empresas industriais, nestas os impostos federais são acrescidos em 0,5% (meio por cento) referente ao IPI.

Cabe lembrar que este trabalho abrange apenas as empresas comerciais e industriais.

Foram criados parâmetros que serão utilizados durante todo o trabalho para que haja possibilidade de comparação entre as diferentes situações. Dentre os parâmetros criados hipoteticamente, são considerados por unidade: custo variável de R\$ 10,00 (dez reais), despesas variáveis de 4% (quatro por cento) sobre o preço de venda, custo fixo de R\$ 5,00 (cinco reais), despesa fixa de R\$ 2,00 (dois reais) e um lucro desejado de 6% (seis por cento).

O lucro desejado, estipulado no parágrafo anterior, refere-se a um lucro mínimo que o empresário estaria recebendo caso mantivesse seu investimento em uma aplicação com rendimento mínimo do mercado financeiro.

O método de custeio por absorção, por não separar custos variáveis de custos fixos, distribui os custos e despesas fixos para todos os produtos produzidos, para este estudo, foi determinado hipoteticamente uma produção de 100 (cem) unidades, dentro de um período contábil, para uma capacidade operacional instalada de 500 unidades.

As tabelas foram estruturadas de forma que cada linha representa uma faixa de enquadramento das microempresas e empresas de pequeno porte. Para o Simples Federal a empresa com faturamento entre R\$ 120.000,01 e R\$ 150.000,00 já é considerada como Empresa de Pequeno Porte, porém, para o

Simples Paulista ainda é considerada como Microempresa, e como tal, isenta de ICMS, motivo pelo qual a faixa de faturamento entre R\$ 120.000,01 (cento e vinte mil reais, um centavo) e R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) foi dividida em duas linhas com a mesma alíquota do Simples Federal.

As colunas A e B mostram os limites inferior e superior de faturamento, respectivamente, para cada faixa de enquadramento das empresas. Na coluna C encontram-se as alíquotas do imposto Simples Federal para cada faixa, de acordo com a legislação vigente.

A coluna D, nas tabelas 6 e 7, mostra as alíquotas do imposto Simples Paulista, nas tabelas 8 e 9, por se referirem a empresas não optantes pelo Simples Paulista, esta coluna traz a alíquota cheia para o ICMS, conforme sua categoria.

A coluna E das tabelas 6 e 7 apresenta a alíquota de ICMS que deverá ser considerada para o cálculo do preço de venda após a dedução estipulada por lei.

A dedução tratada na Lei nº 11.270 de 29/11/2002, foi criada com a finalidade de conceder às Empresas de Pequeno Porte o benefício da isenção que até então era concedida apenas à Microempresa, e concedeu na mesma lei, uma dedução de 1%(um por cento) sobre o faturamento mensal limitado a R\$ 600,00, incentivando o crescimento das empresas e reduzindo os encargos fiscais das empresas.

Como incentivo, a legislação específica traz para as Empresas de Pequeno Porte, optantes pelo Simples Paulista, uma dedução no recolhimento mensal deste imposto, sendo esta dedução no valor de R\$ 275,00 (duzentos e setenta e cinco reais) para as Empresas de Pequeno Porte classe “A” e de R\$ 275,00 (duzentos e setenta e cinco reais) mais 1% (um por cento) do faturamento, limitado a R\$ 600,00 (seiscentos reais), para as Empresas de Pequeno Porte classe “B”.

Tanto o recolhimento do ICMS quanto a dedução relativa a este imposto são calculados mensalmente, portanto, se forem considerados os limites das faixas de enquadramento das empresas, que são anuais, causará uma grande distorção no resultado do mark-up. Para evitar tal distorção foi elaborada pelos

autores deste trabalho, uma metodologia própria para encontrar um índice considerando-se um faturamento médio mensal.

TABELA 10 – Metodologia de dedução mensal do Simples Paulista para Empresas de Pequeno Porte – classe A⁷

Faturamento Médio Mensal	Alíquota	ICMS Devido (Simples Paulista)	Dedução	ICMS à Recolher	ICMS à recolher em % do Faturamento
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)
R\$ 12.500,00	2,1526%	R\$ 269,08	275,00	R\$ (5,93)	0,00
R\$ 13.181,82	2,1526%	R\$ 283,75	275,00	R\$ 8,75	0,07
R\$ 13.863,64	2,1526%	R\$ 298,43	275,00	R\$ 23,43	0,17
R\$ 14.545,46	2,1526%	R\$ 313,11	275,00	R\$ 38,11	0,26
R\$ 15.227,28	2,1526%	R\$ 327,78	275,00	R\$ 52,78	0,35
R\$ 15.909,10	2,1526%	R\$ 342,46	275,00	R\$ 67,46	0,42
R\$ 16.590,92	2,1526%	R\$ 357,14	275,00	R\$ 82,14	0,50
R\$ 17.272,74	2,1526%	R\$ 371,81	275,00	R\$ 96,81	0,56
R\$ 17.954,56	2,1526%	R\$ 386,49	275,00	R\$ 111,49	0,62
R\$ 18.636,38	2,1526%	R\$ 401,17	275,00	R\$ 126,17	0,68
R\$ 19.318,20	2,1526%	R\$ 415,84	275,00	R\$ 140,84	0,73
R\$ 20.000,00	2,1526%	R\$ 430,52	275,00	R\$ 155,52	0,78
Média Aritmética: 0,43					

Fonte: Organizada pelos autores

A organização da tabela 10 foi realizada da seguinte forma:

1º.) O Decreto nº. 47.452/02, anexo XX, Seção III, Art. 10, §3º determina um benefício em forma de dedução do ICMS para as empresas optantes pelo Simples Paulista e que se enquadrem na classe A das empresas de pequeno porte. Essa dedução é de R\$ 275,00 (duzentos e setenta e cinco reais) obtida através do seguinte cálculo:

- O referencial foi o teto máximo de um faturamento anual de R\$ 150.000,00 (cento e cinquenta mil reais), ou R\$ 12.500,00 (doze mil e quinhentos reais) ao mês, sendo que a empresa com esse faturamento é isenta do Simples Paulista;
- Mas, a necessidade desse referencial, pelo decreto, se fez devido a próxima faixa de faturamento iniciar com R\$ 150.000,01 (cento e cinquenta mil reais, um centavo) e não estar mais isenta;

⁷ As tabelas para as outras faixas de faturamento encontram-se no Anexo A.

- Os R\$ 275,00 (duzentos e setenta e cinco reais) equivale a 2,2% (quando calculado “por fora”) dos R\$ 12.500,00 (doze mil e quinhentos reais) de faturamento mensal, mas a legislação estabelece a porcentagem de 2,1526 (calculado “por dentro”) dos R\$ 12.500,00 (doze mil e quinhentos reais), como é impossível de calcular o imposto devido sobre o valor de um centavo, na variação de classe, padronizou-se os R\$ 275,00 (duzentos e setenta e cinco reais) como a dedução mensal do ICMS para a classe A.

2º.) A metodologia desenvolvida para a distribuição dos R\$ 275,00 (duzentos e setenta e cinco reais), que é um valor estipulado pelo Estado como dedução do ICMS e que independe da quantidade vendida, foi necessária para ajustar o valor do ICMS a recolher à cada unidade vendida e, conseqüentemente, no cálculo do mark-up.

- O primeiro passo foi estabelecer o faturamento médio mensal nos limites da primeira faixa de faturamento da classe A:

$$\text{R\$ } 150.000,01 / 12 \text{ meses} = \text{R\$ } 12.500,00/\text{mês}$$

$$\text{R\$ } 240.000,00 / 12 \text{ meses} = \text{R\$ } 20.000,00/\text{mês}$$

- Entre o faturamento médio mensal mínimo de R\$ 12.500,00 e o faturamento médio mensal máximo de R\$ 20.000,00, há uma variação de R\$ 7.500,00;
- Essa variação de R\$ 7.500,00 foi dividida por 11 classes⁸ que estaria entre a média mínima e máxima:

$$\text{R\$ } 7.500,00 / 11 = \text{R\$ } 681,82$$

- Tomando-se como exemplo o faturamento médio mensal do limite inferior da primeira faixa de enquadramento das Empresas de Pequeno Porte, obtém-se um resultado igual a zero – coluna (F) da tabela 10, pois se aplicarmos a alíquota de 2,1526% sobre os R\$ 12.500,00 (doze mil e quinhentos reais) e deduzirmos os R\$ 275,00 (duzentos e setenta e cinco reais), o resultado geraria um crédito,

⁸ A divisão por 11 classes é aleatória, utilizando-se outros números de classes chega-se aos mesmos resultados.

mas, a partir da sua opção pelo regime simplificado o mesmo não será aproveitado, então o resultado do imposto a recolher é zero.

- Com o resultado da divisão dos R\$ 7.500,00 (sete mil e quinhentos reais) por 11, de R\$ 681,82 (seiscentos e oitenta e um reais, oitenta e dois centavos), somados ao faturamento médio mensal de R\$ 12.500,00 (doze mil e quinhentos reais) tem-se o valor de R\$ 13.181,82 (treze mil, cento e oitenta e um reais, oitenta e dois centavos) mensais de faturamento médio – coluna (A). Aplicando-se a alíquota de 2,1526% - coluna (B) tem-se um imposto devido de R\$ 283,75 (duzentos e oitenta e três reais, setenta e cinco centavos) – coluna (C), que após a dedução de R\$ 275,00 (duzentos e setenta e cinco reais) resulta em um imposto a recolher de R\$ 8,75 (oito reais, setenta e cinco centavos) – coluna (E) – e que significa 0,07% do faturamento médio mensal – coluna (F). Observa-se que uma empresa com este perfil recolhe de ICMS mensalmente 0,07% de seu faturamento.
- Ao somar-se novamente R\$ 681,82 (seiscentos e oitenta e um reais, oitenta e dois centavos) aos R\$ 13.181,82 (treze mil, cento e oitenta e um reais, oitenta e dois centavos) obtém-se um novo faturamento médio mensal que é de R\$ 13.863,64 (treze mil, oitocentos e sessenta e três reais, sessenta e quatro centavos). Repetindo o mesmo processo descrito anteriormente chega-se ao imposto a recolher de R\$ 23,43 (vinte e três reais, quarenta e três centavos) – coluna (E) – que significa 0,17% do faturamento médio mensal – coluna (F).
- Este processo é repetido sucessivamente até obter-se o faturamento médio mensal de R\$ 20.000,00 (vinte mil reais) - limite superior, resultando num imposto a recolher de 0,78% do faturamento. Estes valores em percentuais – coluna (F) – foram utilizados para o cálculo

da média⁹ de imposto a recolher após a dedução, para a faixa em análise (R\$ 150.000,00 a R\$ 240.000,00).

Para as outras faixas da classe 'A' foram realizados os mesmos procedimentos na obtenção do percentual apresentado na coluna E das tabelas 6 e 7, porém, como a variação entre os limites mínimo e máximo do faturamento médio mensal muda de R\$ 7.500,00 para R\$ 10.000,00, o valor acrescido a cada classe passa a ser de R\$ 909,09, $R\$ 10.000,00 / 11 = R\$ 909,09$.

Para as Empresa de Pequeno Porte classe "B", o sistema de cálculo é o mesmo empregado para as Empresa de Pequeno Porte classe "A", acrescido da dedução de 1% do faturamento médio mensal, limitado a R\$ 600,00 (seiscentos reais)

A dedução de 1%, citada no parágrafo anterior, é calculada mensalmente sobre o faturamento do mês, podendo a empresa ter um faturamento maior do que R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais) em um mês e em outro menor do que R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), estando ainda enquadrada nesta faixa. No primeiro caso a empresa estaria deixando de obter o benefício da dedução sobre o que seu faturamento ultrapassar os R\$ 60.000,00, e no segundo caso este benefício se reduziria automaticamente devido à proporcionalidade de 1%. Por tratar-se de um trabalho com enfoque gerencial, e o limite mínimo de faturamento médio mensal para o enquadramento em Empresa de Pequeno Porte classe B possibilitar uma dedução de R\$ 600,00 (seiscentos reais), os autores decidiram por manter no cálculo o limite máximo de dedução.

⁹ A média utilizada foi a média aritmética, devido apresentar um valor superior às outras médias (harmônica e geométrica). Exemplo: para a faixa de R\$ 150.000,01 a R\$ 240.000,00 – média Aritmética: 0,43, média harmônica: 0,28 e média geométrica: 0,39. A superioridade foi embasada no princípio contábil do conservadorismo, que determina que o registro contábil de um gasto, neste caso, um imposto a recolher, seja sempre pelo valor superior.

TABELA 11 – Metodologia de dedução mensal do Simples Paulista para Empresas de Pequeno Porte – classe B¹⁰

Faturamento Médio Mensal	Alíquota	ICMS Devido (Simples Paulista)	Dedução	1% do Faturamento mensal limitado a R\$600,00	ICMS à Recolher	ICMS à recolher em % do Faturamento
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)
R\$ 60.000,00	3,1008%	R\$ 1.860,48	275,00	R\$ 600,00	R\$ 985,48	1,64
R\$ 60.909,09	3,1008%	R\$ 1.888,67	275,00	R\$ 600,00	R\$ 1.013,67	1,66
R\$ 61.818,18	3,1008%	R\$ 1.916,86	275,00	R\$ 600,00	R\$ 1.041,86	1,69
R\$ 62.727,27	3,1008%	R\$ 1.945,05	275,00	R\$ 600,00	R\$ 1.070,05	1,71
R\$ 63.636,36	3,1008%	R\$ 1.973,24	275,00	R\$ 600,00	R\$ 1.098,24	1,73
R\$ 64.545,45	3,1008%	R\$ 2.001,43	275,00	R\$ 600,00	R\$ 1.126,43	1,75
R\$ 65.454,54	3,1008%	R\$ 2.029,61	275,00	R\$ 600,00	R\$ 1.154,61	1,76
R\$ 66.363,63	3,1008%	R\$ 2.057,80	275,00	R\$ 600,00	R\$ 1.182,80	1,78
R\$ 67.272,72	3,1008%	R\$ 2.085,99	275,00	R\$ 600,00	R\$ 1.210,99	1,80
R\$ 68.181,81	3,1008%	R\$ 2.114,18	275,00	R\$ 600,00	R\$ 1.239,18	1,82
R\$ 69.090,90	3,1008%	R\$ 2.142,37	275,00	R\$ 600,00	R\$ 1.267,37	1,83
R\$ 70.000,00	3,1008%	R\$ 2.170,56	275,00	R\$ 600,00	R\$ 1.295,56	1,85
Média Aritmética:		1,75				

Fonte: Organizada pelos autores

A coluna E nas tabelas 8 e 9, e coluna F nas tabelas 6 e 7 mostram o total dos impostos que incidirão sobre o preço de venda e serão utilizados no cálculo do mark-up.

A coluna G nas tabelas 6 e 7 e coluna F nas tabelas 8 e 9 mostram o resultado de um cálculo intermediário para se chegar ao mark-up.

A partir da coluna H – tabelas 6 e 7, e coluna G – tabelas 8 e 9, são apresentados os mark-up's divisor e multiplicador e a comprovação dos cálculos.

3.2 Cálculo do Mark-up Divisor e Multiplicador

Para o cálculo do mark-up é necessário que a empresa tenha o valor dos custos totais e as despesas por unidades de produtos e que tenha também estipulado o lucro unitário desejado.

¹⁰ As tabelas para as outras faixas de faturamento encontram-se no Anexo A.

O custo variável, o qual será a base para o cálculo do preço de venda, deverá ser considerado em unidades monetárias. As despesas variáveis, que estão normalmente ligadas à venda do produto e, conseqüentemente, ao seu preço de venda, serão consideradas em percentual do preço de venda, o lucro desejado, assim como a despesa variável, também será considerado em percentual do preço de venda.

Para efeito deste cálculo os custos e despesas fixos foram considerados em unidades monetárias por unidade e que há uma quantidade produzida em estoque a ser vendida, pois pelo método de custeio por absorção estes custos são distribuídos a todos os produtos através de alguma forma de rateio pré-definida pela empresa.

Neste ponto, faz-se necessário explicar que para ratear os custos fixos utilizou-se a quantidade de produtos em estoque, ou seja, 100 unidades.

$$\text{Custo fixo} = \frac{\text{R\$ } 500,00}{100 \text{ un.}} = \text{R\$ } 5,00/\text{un.}$$

Para as despesas fixas utilizou-se o mesmo referencial de rateio:

$$\text{Despesa fixa} = \frac{\text{R\$ } 200,00}{100 \text{ un.}} = \text{R\$ } 2,00/\text{un.}$$

É importante destacar que para a teoria contábil o termo custo é exclusivo para a produção ou obtenção de um produto/mercadoria, dessa forma, na DRE, que apresenta o resultado de uma operação de venda, não existe custo, somente despesa. O termo “custo” que aparece na DRE é apenas uma nomenclatura para diferenciar os sacrifícios despendidos durante a produção ou compra de mercadorias; e as despesas que ocorrem como forma de sacrifício pós-produção para a venda do produto.

Outro fator necessário a ser considerado para efeito do cálculo do mark-up e de grande relevância para este estudo, são os impostos que incidirão sobre a venda do produto, os quais são também em percentuais do preço de venda.

Considerando uma empresa pertencente a primeira faixa de enquadramento das microempresas, ou seja, com um faturamento anual de até R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais) (coluna A) – faturamento médio mensal de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais), que seja industrial e seja optante pelo Simples Federal e pelo Simples Paulista (Tabela 6), terá um total de impostos a recolher de 3,5% (três e meio por cento) (coluna F) sobre seu faturamento, correspondente somente ao tributo federal coluna (C), devido a sua isenção no âmbito estadual (Simples Paulista).

O preço de venda (coluna J) é considerado como 100% e já são conhecidos, desse percentual, as porcentagens de despesas variáveis 4% (quatro por cento), o lucro desejado 6% (seis por cento) e os impostos 3,5% (três e meio por cento), totalizando 13,5% (treze e meio por cento). Diminuindo-se as porcentagens conhecidas (13,5%) do preço de venda (100%) tem-se um saldo de 86,5% - coluna (G). Isto significa que, a soma do custo variável com os custos e despesas fixas (R\$ 17,00) representam 86,5% do preço de venda.

3.2.1 Análise da composição dos custos e despesas (R\$ 17,00) dentro dos 86,50%

Verifica-se que os custos variáveis representam 58,82% deste valor, ou seja, dos 86,5% do preço de venda que estão expressos em unidades monetárias, 58,82% são atribuídos aos custos variáveis, portanto, calculando-se 58,82% dos 86,5% tem-se que os custos variáveis são responsáveis por 50,88% do preço de venda.

TABELA 12 – Composição dos custos e despesas no percentual de 86,50%

		% de Participação					
C. Var.	10,00	→	58,82	*	86,5 %	=	50,88
C. Fixos	5,00	→	29,41	*	86,5 %	=	25,44
Desp. Fixas	2,00	→	11,76	*	86,5 %	=	10,18
Total	17,00		100,00				86,50

Fonte: Organizado pelos autores

Dividindo-se o percentual do custo variável por cem tem-se o índice 0,5088, o qual é chamado de “Mark-up Divisor” – coluna (H), que, aplicado ao custo variável fornecerá o preço de venda mínimo necessário para cobrir todos os gastos, incluindo os impostos e gerando um lucro desejado.

A função do mark-up, para Grell e Belloli (1995, p. 64), é cobrir: PIS; Cofins; ICMS; Despesas Administrativas; Despesas Fixas de Vendas; Despesas Financeiras (aquelas não associáveis aos produtos); Despesas Fixas de Fabricação (quando utilizada sistemática de custeamento direto¹¹) e Lucro.

Para obter-se o mark-up multiplicador – coluna (I) – deve-se dividir 1 (um) pelo mark-up divisor (1/0,5088), neste caso tem-se o índice 1,9653. Tanto um quanto outro índice fornecerá o mesmo resultado para o cálculo do preço de venda.

Mark-up Divisor

Custo Variável..... R\$ 10,00
 (/) Mark-up..... 0,5088
 = Preço de Venda/unidade..... R\$ 19,65 (J)

Mark-up Multiplicador

Custo Variável..... R\$ 10,00
 (*) Mark-up 1,9653
 = Preço de Venda/unidade..... R\$ 19,65 (J)

Da coluna (K) à coluna (P), das tabelas 6 e 7, e da coluna (J) à coluna (O), das tabelas 8 e 9, foram estruturadas como uma mini demonstração do resultado

¹¹ Custeio Direto é outra denominação para Custeio Variável.

do exercício, apenas para comprovação dos cálculos efetuados nas colunas anteriores em valores e percentuais.

Os cálculos descritos acima serão os mesmos para uma empresa comercial, assim como para empresas que são optantes apenas pelo Simples Federal, o resultado irá variar de acordo com os dados informados, principalmente pelas alíquotas de impostos, de acordo com seu enquadramento em Microempresas ou Empresa de Pequeno Porte e suas subdivisões.

Esta forma de calcular o mark-up não é a mais indicada, pois leva em consideração a quantidade de produtos em estoque para determinar o valor unitário dos custos e despesas fixos, qualquer alteração no estoque afetará o valor unitário dos custos e despesas fixos e, conseqüentemente, o mark-up.

Uma forma de minimizar estes problemas foi encontrada no custeio variável (direto), que será estudado no capítulo 4 e é amplamente utilizado pela Contabilidade Gerencial como instrumento para tomada de decisão.

4 CÁLCULO DO PREÇO DE VENDA: CUSTEIO VARIÁVEL

Embora o custeio variável (ao contrário do custeio por absorção), por identificar separadamente os custos e despesas fixos dos custos e despesas variáveis, atribua à unidade do produto produzido somente estes últimos, fazendo com que este método não seja legalmente aceito pela legislação fiscal e auditoria externa, ele é, por esse mesmo motivo, uma ferramenta de grande importância no auxílio à tomada de decisão.

Ao utilizar o custeio variável, os custos fixos não são ativados no estoque e sim considerados como despesas do período. Cabe lembrar que com isso o custeio variável tende a eliminar os efeitos negativos causados pelo uso de taxas de rateio dos custos fixos ao estoque.

Considerando os custos e despesas variáveis unitários, os impostos sobre as vendas e o lucro desejado na formação do preço de venda, torna-se necessário encontrar a quantidade de unidades a serem vendidas para cobrir o total de custos e despesas fixos (não são tratados por unidades), dentro do período contábil.

No custeio variável o lucro desejado unitário passa a ser a margem de contribuição unitária, cujo conceito será descrito mais à frente, juntamente com o ponto de equilíbrio. Nas vendas abaixo do ponto de equilíbrio existe, normalmente, entre os custos variáveis unitários e o preço de venda unitário uma sobra (MC/u) que ainda não pode ser chamada de lucro, pois seu valor total não cobre o valor, em conjunto, dos custos e despesas fixos.

É necessário que a empresa possua bons controles internos de forma a conhecer a sua real capacidade instalada de produção¹², pois o custeio variável não mais utiliza as quantidades produzidas para cálculos de preço de venda e tomadas de decisão e, sim, a capacidade operacional instalada da empresa.

¹² Uma empresa industrial ao proceder sua instalação deve ter um projeto de viabilidade que faça um diagnóstico de demanda versus a capacidade operacional; a empresa comercial deverá conhecer o mercado que irá demandar e possuir um estoque que condiz com a demanda. Pois, custo e despesa fixa estão agregados à capacidade operacional e serão descarregados, integralmente, às vendas (unidades) de um período contábil.

O custeio variável está diretamente ligado com a relação custo/volume/lucro, permitindo que o empresário tenha uma maior flexibilidade na formação do preço de venda de seu produto, analisando o mercado consumidor.

Através do custeio variável são criados vários critérios específicos para o cálculo o preço de venda.

4.1 Critério do cálculo do preço de venda através do ponto de equilíbrio contábil

No custeio variável, onde os custos e despesas fixos são analisados somente pelo total como despesas do período, segundo Pizzolato (2000, p. 175), “o ponto de equilíbrio corresponde ao nível mínimo de atividade da empresa em que suas receitas e despesas se equilibram.”. Portanto, o ponto de equilíbrio representa a quantidade de unidades produzidas ou adquiridas e que devem ser vendidas, ou seja, necessárias para que a empresa cubra os seus gastos fixos totais e os gastos variáveis incorridos na produção dos produtos responsáveis pela receita.

TABELA 13 – Fórmulas para o ponto de equilíbrio contábil

Fórmulas	Legenda
$PE_u = \frac{CDF}{MC/un}$	PE_u - Ponto de Equilíbrio em unidades
	CDF - Custos e Despesas Fixos
	MC/un - Margem de Contribuição unitária
$PE_m = \frac{CDF}{\% MC}$	PE_m - Ponto de Equilíbrio monetário
	CDF - Custos e Despesas Fixos
	$\% MC$ - Índice de Margem de Contribuição

Fonte: Organizado pelos autores

Para o exemplo deste estudo, conforme os dados apresentados no item 3.1, (capítulo 3, página 18), e os dados referentes à primeira faixa de faturamento da tabela 14, tem-se:

$$PE_u = \frac{R\$ 700,00}{0,6936} = 1.009,23 \therefore 1010 \text{ unidades/mês}$$

ou

$$PE_m = \frac{R\$ 700,00}{0,0600} = R\$ 11.666,67$$

Com os cálculos acima observa-se que, para a empresa não ter nem lucro nem prejuízo, ou seja, atingir o ponto de equilíbrio contábil, é necessário que ela venda 1.009,23 unidades ao preço de R\$ 11,56 (onze reais, cinquenta e seis centavos), como mostrado na tabela 14 a seguir, o que equivale a um faturamento de R\$ 11.666,67 (onze mil, seiscentos e sessenta e seis reais, sessenta e sete centavos). Qualquer venda a partir deste ponto agregará um lucro de R\$ 0,6936 por unidade vendida.

Neste trabalho, um dos parâmetros estabelecidos é a capacidade instalada de produção mensal de 500 unidades. Percebe-se que o ponto de equilíbrio contábil encontrado de 1.009,23 unidades, para um preço de venda de R\$ 11,56/u, está acima da capacidade instalada da empresa, tornando-se inviável para a empresa a prática deste preço de venda.

As tabelas 14 a 17, da mesma forma que as tabelas 6 a 9, foram elaboradas com o objetivo de demonstrar os cálculos para encontrar o mark-up divisor e multiplicador, porém agora com base no custeio variável.

TABELA 14 – Mark-up's para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte industriais que são optantes pelo Simples Federal e Simples Paulista - Custeio Variável

Faixas de Faturamento				Simples Federal com IPI (%)	Simples Paulista		Total dos Impostos c/ IPI(%)		Mark-up Divisor	Mark-up Multiplicador	Preço de venda	Impostos	Custo Variável	Desp. Variáveis	Margem de Contribuição			
					Alíquota (%)	Alíquota após Dedução									R\$	%		
(A)	(B)			(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(K)	(L)	(M)	(N)	(O)		
Até	R\$	60.000,00			3,50	ISENTO	3,50	86,50	0,8650	1,1561	11,56	0,40	10,00	0,46	0,69	6,00		
De	R\$	60.000,01	até	R\$	90.000,00		4,50	4,50	85,50	0,8550	1,1696	11,70	0,53	10,00	0,47	0,70	6,00	
De	R\$	90.000,01	até	R\$	120.000,00		5,50	5,50	84,50	0,8450	1,1834	11,83	0,65	10,00	0,47	0,71	6,00	
De	R\$	120.000,01	até	R\$	150.000,00		5,90	5,90	84,10	0,8410	1,1891	11,89	0,70	10,00	0,48	0,71	6,00	
De	R\$	150.000,01	até	R\$	240.000,00	5,90	2,1526	0,46	6,36	83,64	0,8364	1,1956	11,96	0,76	10,00	0,48	0,72	6,00
De	R\$	240.000,01	até	R\$	360.000,00	6,30		1,03	7,33	82,67	0,8267	1,2096	12,10	0,89	10,00	0,48	0,73	6,00
De	R\$	360.000,01	até	R\$	480.000,00	6,70		1,36	8,06	81,94	0,8194	1,2204	12,20	0,98	10,00	0,49	0,73	6,00
De	R\$	480.000,01	até	R\$	600.000,00	7,10		1,54	8,64	81,36	0,8136	1,2291	12,29	1,06	10,00	0,49	0,74	6,00
De	R\$	600.000,01	até	R\$	720.000,00	7,50	3,1008	1,65	9,15	80,85	0,8085	1,2369	12,37	1,13	10,00	0,49	0,74	6,00
De	R\$	720.000,01	até	R\$	840.000,00	7,90		1,75	9,65	80,35	0,8035	1,2446	12,45	1,20	10,00	0,50	0,75	6,00
De	R\$	840.000,01	até	R\$	960.000,00	8,30		1,93	10,23	79,77	0,7977	1,2536	12,54	1,28	10,00	0,50	0,75	6,00
De	R\$	960.000,01	até	R\$	1.080.000,00	8,70		2,07	10,77	79,23	0,7923	1,2621	12,62	1,36	10,00	0,50	0,76	6,00
De	R\$	1.080.000,01	até	R\$	1.200.000,00	9,10	2,18	11,28	78,72	0,7872	1,2703	12,70	1,43	10,00	0,51	0,76	6,00	

Fonte: Organizado pelos autores

TABELA 15 – Mark-up's para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte comerciais que são optantes pelo Simples Federal e Simples Paulista - Custeio Variável

Faixas de Faturamento				Simples Federal	Simples Paulista		Total dos Impostos s/ IPI(%)		Mark-up Divisor	Mark-up Multiplicador	Preço de venda	Impostos	Custo Variável	Desp. Variáveis	Margem de Contribuição	
					sem IPI (%)	Alíquota (%)									Alíquota após Dedução	R\$
(A)	(B)			(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(K)	(L)	(M)	(N)	(O)
Até	R\$	60.000,00			3,00		3,00	87,00	0,8700	1,1494	11,49	0,34	10,00	0,46	0,69	6,00
De	R\$	60.000,01	até	R\$	90.000,00	4,00	4,00	86,00	0,8600	1,1628	11,63	0,47	10,00	0,47	0,70	6,00
De	R\$	90.000,01	até	R\$	120.000,00	5,00	5,00	85,00	0,8500	1,1765	11,76	0,59	10,00	0,47	0,71	6,00
De	R\$	120.000,01	até	R\$	150.000,00	5,40	5,40	84,60	0,8460	1,1820	11,82	0,64	10,00	0,47	0,71	6,00
De	R\$	150.000,01	até	R\$	240.000,00	5,40	0,46	5,86	84,14	0,8414	1,1885	0,70	10,00	0,48	0,71	6,00
De	R\$	240.000,01	até	R\$	360.000,00	5,80	1,03	6,83	83,17	0,8317	1,2024	0,82	10,00	0,48	0,72	6,00
De	R\$	360.000,01	até	R\$	480.000,00	6,20	1,36	7,56	82,44	0,8244	1,2130	0,92	10,00	0,49	0,73	6,00
De	R\$	480.000,01	até	R\$	600.000,00	6,60	1,54	8,14	81,86	0,8186	1,2216	0,99	10,00	0,49	0,73	6,00
De	R\$	600.000,01	até	R\$	720.000,00	7,00	1,65	8,65	81,35	0,8135	1,2293	1,06	10,00	0,49	0,74	6,00
De	R\$	720.000,01	até	R\$	840.000,00	7,40	1,75	9,15	80,85	0,8085	1,2369	1,13	10,00	0,49	0,74	6,00
De	R\$	840.000,01	até	R\$	960.000,00	7,80	1,93	9,73	80,27	0,8027	1,2458	1,21	10,00	0,50	0,75	6,00
De	R\$	960.000,01	até	R\$	1.080.000,00	8,20	2,07	10,27	79,73	0,7973	1,2542	1,29	10,00	0,50	0,75	6,00
De	R\$	1.080.000,01	até	R\$	1.200.000,00	8,60	2,18	10,78	79,22	0,7922	1,2623	1,36	10,00	0,50	0,76	6,00

Fonte: Organizado pelos autores

TABELA 16 – Mark-up's para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte industriais que são optantes somente pelo Simples Federal - Custeio Variável

Faixas de Faturamento				Simples Federal	ICMS	Total dos Impostos c/ IPI(%)		Mark-up Divisor	Mark-up Multiplicador	Preço de venda	Impostos	Custo Variável	Desp. Variáveis	Margem de Contribuição	
														com IPI (%)	R\$
(A)	(B)			(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(K)	(L)	(N)	(O)
Até	R\$	60.000,00		3,50	18,00	21,50	68,50	0,6850	1,4599	14,60	3,14	10,00	0,58	0,88	6,00
De	R\$	60.000,01	até R\$	4,50	18,00	22,50	67,50	0,6750	1,4815	14,81	3,33	10,00	0,59	0,89	6,00
De	R\$	90.000,01	até R\$	5,50	18,00	23,50	66,50	0,6650	1,5038	15,04	3,53	10,00	0,60	0,90	6,00
De	R\$	120.000,01	até R\$	5,90	18,00	23,90	66,10	0,6610	1,5129	15,13	3,62	10,00	0,61	0,91	6,00
De	R\$	150.000,01	até R\$	5,90	18,00	23,90	66,10	0,6610	1,5129	15,13	3,62	10,00	0,61	0,91	6,00
De	R\$	240.000,01	até R\$	6,30	18,00	24,30	65,70	0,6570	1,5221	15,22	3,70	10,00	0,61	0,91	6,00
De	R\$	360.000,01	até R\$	6,70	18,00	24,70	65,30	0,6530	1,5314	15,31	3,78	10,00	0,61	0,92	6,00
De	R\$	480.000,01	até R\$	7,10	18,00	25,10	64,90	0,6490	1,5408	15,41	3,87	10,00	0,62	0,92	6,00
De	R\$	600.000,01	até R\$	7,50	18,00	25,50	64,50	0,6450	1,5504	15,50	3,95	10,00	0,62	0,93	6,00
De	R\$	720.000,01	até R\$	7,90	18,00	25,90	64,10	0,6410	1,5601	15,60	4,04	10,00	0,62	0,94	6,00
De	R\$	840.000,01	até R\$	8,30	18,00	26,30	63,70	0,6370	1,5699	15,70	4,13	10,00	0,63	0,94	6,00
De	R\$	960.000,01	até R\$	8,70	18,00	26,70	63,30	0,6330	1,5798	15,80	4,22	10,00	0,63	0,95	6,00
De	R\$	1.080.000,01	até R\$	9,10	18,00	27,10	62,90	0,6290	1,5898	15,90	4,31	10,00	0,64	0,95	6,00

Fonte: Organizado pelos autores

TABELA 17 - Mark-up's para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte comerciais que são optantes somente pelo Simples Federal - Custeio Variável

Faixas de Faturamento				Simples Federal sem IPI (%) (C)	ICMS (D)	Total dos Impostos s/ IPI (%) (E)	(F)	Mark-up Divisor (G)	Mark-up Multiplicador (H)	Preço de venda (I)	Impostos (J)	Custo Variável (K)	Desp. Variáveis (L)	Margem de Contribuição	
														R\$ (N)	% (O)
(A)	(B)			(C)	(D)	(E)	(F)	(G)	(H)	(I)	(J)	(K)	(L)	(N)	(O)
Até	R\$ 60.000,00			3,00	18,00	21,00	69,00	0,6900	1,4493	14,49	3,04	10,00	0,58	0,87	6,00
De	R\$ 60.000,01	até	R\$ 90.000,00	4,00	18,00	22,00	68,00	0,6800	1,4706	14,71	3,24	10,00	0,59	0,88	6,00
De	R\$ 90.000,01	até	R\$ 120.000,00	5,00	18,00	23,00	67,00	0,6700	1,4925	14,93	3,43	10,00	0,60	0,90	6,00
De	R\$ 120.000,01	até	R\$ 150.000,00	5,40	18,00	23,40	66,60	0,6660	1,5015	15,02	3,51	10,00	0,60	0,90	6,00
De	R\$ 150.000,01	até	R\$ 240.000,00	5,40	18,00	23,40	66,60	0,6660	1,5015	15,02	3,51	10,00	0,60	0,90	6,00
De	R\$ 240.000,01	até	R\$ 360.000,00	5,80	18,00	23,80	66,20	0,6620	1,5106	15,11	3,60	10,00	0,60	0,91	6,00
De	R\$ 360.000,01	até	R\$ 480.000,00	6,20	18,00	24,20	65,80	0,6580	1,5198	15,20	3,68	10,00	0,61	0,91	6,00
De	R\$ 480.000,01	até	R\$ 600.000,00	6,60	18,00	24,60	65,40	0,6540	1,5291	15,29	3,76	10,00	0,61	0,92	6,00
De	R\$ 600.000,01	até	R\$ 720.000,00	7,00	18,00	25,00	65,00	0,6500	1,5385	15,38	3,85	10,00	0,62	0,92	6,00
De	R\$ 720.000,01	até	R\$ 840.000,00	7,40	18,00	25,40	64,60	0,6460	1,5480	15,48	3,93	10,00	0,62	0,93	6,00
De	R\$ 840.000,01	até	R\$ 960.000,00	7,80	18,00	25,80	64,20	0,6420	1,5576	15,58	4,02	10,00	0,62	0,93	6,00
De	R\$ 960.000,01	até	R\$ 1.080.000,00	8,20	18,00	26,20	63,80	0,6380	1,5674	15,67	4,11	10,00	0,63	0,94	6,00
De	R\$ 1.080.000,01	até	R\$ 1.200.000,00	8,60	18,00	26,60	63,40	0,6340	1,5773	15,77	4,20	10,00	0,63	0,95	6,00

Fonte: Organizado pelos autores

4.2 Explicação sobre a construção das tabelas 14 a 17

Da mesma forma, foram divididas entre as empresas optantes tanto pelo Simples Paulista quanto pelo Simples Federal as tabelas 14 e 15, e as empresas que são optantes somente pelo Simples Federal as tabelas 16 e 17.

As tabelas 14 e 16 são relacionadas às empresas industriais e as tabelas 15 e 17 às empresas comerciais.

Por tratar de forma diferenciada os custos e despesas variáveis dos custos e despesas fixos, estes são descarregados ao total vendido no período, de acordo com o princípio da competência. Desta forma, de acordo com Martins (2003, p. 198), os custos fixos ficam “[...] separados e considerados como despesas do período, indo diretamente para o resultado; para os estoques só vão, como consequência, custos variáveis.”.

Com o custeio variável torna-se necessário esclarecer que o lucro desejado por unidade, mencionado no capítulo 3, página 29, é substituído pela margem de contribuição unitária desejada, isto porque, como os custos e despesas fixos não foram ainda deduzidos do preço de venda, este resultado não pode ser considerado como lucro.

Margem de Contribuição Unitária, segundo Martins (2003, p.179), é “[...] o valor que cada unidade efetivamente traz à empresa de sobra entre sua receita e o custo que de fato provocou e que lhe pode ser imputado sem erro.”, portanto, segundo Bornia (2002, p.72), “a margem de contribuição unitária, [...] , é o preço de venda menos os custos variáveis unitários do produto.”.

Quando multiplica-se a margem de contribuição unitária pela quantidade de produtos vendidos tem-se a margem de contribuição total, que após deduzidos os custos e despesas fixos totais tem-se como resultado o lucro ou prejuízo do período.

O índice de margem de contribuição conforme Bornia (2002, p. 72) é “a margem de contribuição dividida pelas vendas, ou a margem de contribuição unitária dividida pelo preço de venda.”.

Desta forma as tabelas 14 e 15 até a coluna G e as tabelas 16 e 17 até a coluna F, são iguais às tabelas 6 a 9.

Para encontrar o mark-up divisor, após deduzir dos 100% do preço de venda os impostos (coluna F, tabelas 14 e 15 e coluna E, tabelas 16 e 17), a margem de contribuição por unidade, já determinada no capítulo 3 como lucro desejado de 6% e as despesas variáveis de 4%, divide-se o resultado por 100 (86,5/100). Para o mark-up multiplicador divide-se 1 pelo mark-up divisor (1/0,8650) obtendo-se o índice 1,1561 que, multiplicado pelo valor dos custos variáveis fornece o preço de venda unitário.

As colunas N, tabelas 14 e 15 e coluna M, tabelas 16 e 17, mostram a margem de contribuição unitária em valores monetários para cada faixa de faturamento, e as colunas O e N, respectivamente, em porcentagens do preço de venda.

4.3 Taxa Interna de Retorno

Como foi mencionado no capítulo 3, página 29, considera-se neste trabalho, como lucro desejado o resultado mínimo que o empresário estaria recebendo caso estivesse com seu capital empregado em uma aplicação com rendimento mínimo de mercado. Com esta idéia tem-se o conceito de Ponto de Equilíbrio Econômico (PEE) que é “aquele em que as receitas totais são iguais aos custos totais acrescidos de um custo mínimo de retorno do capital empregado, [...]” (SANTOS, 1994, p. 69).

Há três formas de chegar ao ponto de equilíbrio econômico, diferenciando uma da outra quanto ao lucro-meta que se deseja, coberto pelas receitas.

A primeira é quando este lucro-meta representa uma porcentagem do capital empregado no empreendimento. Neste caso, calcula-se a quantia desejada e soma-a aos custos e despesas fixos, para em seguida dividi-los pela margem de contribuição unitária ou pelo índice de margem de contribuição, obtendo-se assim, a quantidade de unidades a serem vendidas para alcançar o

ponto de equilíbrio econômico ou o valor de receita necessário para atingir o ponto de equilíbrio econômico, respectivamente.

Se, por exemplo, o empresário projeta um investimento de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais) e deseja um retorno de 6% no prazo de um ano, ele deverá ter um retorno de R\$ 250,00 (duzentos e cinquenta reais) ao mês, que, utilizando-se os dados empregados no cálculo do ponto de equilíbrio contábil anteriormente, devem ser acrescidos aos R\$ 700,00, para então dividir pela margem de contribuição:

$$PEE_u = \frac{R\$ 950,00}{0,6936} = 1.369,67 \therefore 1070 \text{ unidades/mês}$$

Ou

$$PEE_m = \frac{R\$ 950,00}{0,0600} = R\$ 15.833,33/\text{mês}$$

A segunda forma para obter-se o preço de venda através da Taxa Interna de Retorno, ou seja, através do ponto de equilíbrio econômico, é quando o lucro-meta representa uma porcentagem da receita total de venda. No caso em estudo, qual seria o preço de venda que a empresa deveria praticar para obter um lucro-meta de 6% sobre a receita total quando vender as 500 unidades produzidas?

Utilizando-se os dados citados anteriormente, com base em um ponto de equilíbrio econômico de 500 unidades (capacidade operacional), para encontrar o preço de venda unitário, o procedimento é o seguinte:

- Deve-se somar as porcentagens conhecidas em função do preço de venda, ou seja, despesas variáveis de 4,0% (0,04), impostos de 3,5% (0,035) e lucro-meta de 6% (0,06). Sendo o preço de venda igual a 1PV, subtrai-se deste valor a soma das porcentagens conhecidas, neste caso, $1PV - 0,135PV = 0,865PV$, que multiplicado pelas 500 unidades tem-se o valor de 432,50PV.
- Ao multiplicar o custo variável de R\$ 10,00 (dez reais) pelas 500 unidades tem-se o valor de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) que, somados aos R\$ 700,00 (setecentos reais) de custos e despesas fixos, obtém-se o resultado de R\$ 5.700,00 (cinco mil e setecentos reais).

- Dividindo-se este valor de custos fixos e variáveis que já é conhecido (R\$ 5.700,00) pela quantidade de PV a que ele está relacionado (432,50PV) chega-se ao preço de venda a ser praticado de R\$ 13,18 (treze reais e dezoito centavos) por unidade.

A terceira forma para obter-se o preço de venda através do ponto de equilíbrio econômico é quando o lucro-meta representa uma porcentagem dos gastos totais (custos e despesas variáveis e fixos). No caso em estudo, qual seria o preço de venda que a empresa deveria praticar para obter um lucro-meta de 6% sobre os gastos totais da empresa quando vender as 500 unidades produzidas (capacidade operacional)?

Este cálculo é semelhante ao anterior, porém, a porcentagem de lucro desejado não é considerada entre as porcentagens conhecidas, e sim calculada diretamente sobre os gastos fixos e os custos variáveis. Desta forma tem-se os custos e despesas fixos acrescidos de 6%, somando R\$ 742,00 (setecentos e quarenta e dois reais), um custo variável também acrescido de 6%, somando R\$ 10,60 (dez reais, sessenta centavos) e as porcentagens conhecidas de 7,5%, representando os 4,0% das despesas variáveis e os 3,5% dos impostos. Com estes dados, através dos cálculos descritos anteriormente, obtém-se o preço de venda unitário a ser praticado de R\$ 13,00 (treze reais).

4.4 Preço de venda para vários produtos

O trabalho considerou um único produto para análise, mas toda metodologia da margem de contribuição utilizada no custeio variável para o cálculo do preço de venda, através do ponto de equilíbrio contábil, pode ser apropriada quando a empresa necessitar calcular o preço de venda para vários produtos, para tanto faz-se a adaptação para o ponto de equilíbrio contábil em MIX, o qual não foi abordado neste trabalho, devido a existência de muitas diretrizes na sua elaboração e cientificamente ainda não há conclusão de qual seja a melhor (apropriação dos custos e despesas fixos por meio de rateio).

5 QUALIFICAÇÃO DA INFORMAÇÃO NO CUSTEIO POR ABSORÇÃO VERSUS CUSTEIO VARIÁVEL

O crescimento das organizações e a complexibilidade do ambiente econômico tem dificultado o entendimento e a gestão dos negócios. A conseqüência natural desse processo é a necessidade, cada vez maior, de informações que auxiliem os administradores nas tomadas de decisões.

A Contabilidade Gerencial nasceu da necessidade do empresário de ferramentas eficazes para a análise dos dados e tomada de decisão, neste sentido é de suma importância que ele receba informações de qualidade, que reflitam exatamente, ou o mais próximo possível, a realidade de sua empresa.

A contabilidade, na sua condição de ciência social, cujo objetivo é o patrimônio, deve buscar, por meio da quantificação, classificação, registro, demonstração, análise e relato das mutações sofridas pelo patrimônio da entidade, a geração de informações quantitativas e qualitativas sobre ela, expressas tanto em termos físicos quanto monetários e comunicação adequada.

Para ser administrada eficazmente, uma empresa precisa, além de outros fatores externos, de um sistema de informação gerencial acompanhado de controles internos fidedignos, ou seja, que representem a situação real da empresa. Essa necessidade de informação faz-se presente em todos os segmentos, independente do porte ou atividade desempenhada, principalmente, nas microempresas e empresas de pequeno porte, por terem dificuldades de elaboração de controles internos.

O preço de venda mínimo é uma composição da demanda do mercado, ou seja, do que o mercado está disposto a absorver e do que a empresa necessita para se manter neste mercado, ou seja, cobrir seus gastos e obter lucro.

O custeio por absorção, que satisfaz plenamente a legislação tributária, deixa a desejar com relação a essa qualidade da informação, pois por esse método de custeio são mesurados, quantificados os gastos e os lucros que estão sendo teoricamente gerados por um processo produtivo.

Quando os custos e despesas fixos são alocados, mesmo que não arbitrariamente, aos produtos produzidos, não há qualquer garantia de que este processo de alocação é o mais indicado, pois a empresa é um processo dinâmico e não há como saber com certeza qual produto consome mais gastos fixos. Se forem alocados custos inadequados a um produto isso refletirá diretamente no seu preço de venda, podendo comprometer seu resultado e até mesmo a vida deste produto. Com o custeio variável os custos e despesas fixos são considerados como despesas do período, sendo alocados aos produtos somente os custos que realmente pertencem a ele, eliminando a hipótese de alocação inadequada de custos ao produto.

Outro fator importante é que quando os custos e despesas fixos são rateados e alocados aos produtos (custeio por absorção) e a partir daí é calculado o seu preço de venda, isto sugere ao empresário que este é o preço mínimo de venda para que ele cubra seus gastos e tenha um lucro desejado, e ainda, que ele o obtém (em porcentagem) já na venda de uma unidade. Desta forma, o empresário fica restrito a condições de simulações do preço de venda, pois fica sem opções para trabalhar o preço de venda e, conseqüentemente, fica prejudicada sua tomada de decisão.

Ao trabalhar com o custeio variável que separa os gastos variáveis dos gastos fixos, considerando estes como despesas do período, tem-se o conceito de margem de contribuição, fornecendo realmente o preço mínimo de venda do produto e possibilitando que o empresário trabalhe com este preço, considerando também o mercado de cada produto, sua capacidade operacional instalada e a quantidade que necessita ser vendida para cobrir seus gastos fixos para cada preço de venda a ser praticado.

Com as informações de qualidade fornecidas pelo custeio variável é possível fazer simulações para o preço de venda e estipular metas, ou seja, este método fornece ao empresário, condições para que ele gerencie seu empreendimento de maneira eficaz.

Através do método de custeio variável e juntamente com os controles internos fidedignos, a microempresa e empresa de pequeno porte têm condições de estar no mercado, ter um melhor preço de venda e passa ter maior

competitividade, desde que a mesma tenha condições de mudar, aprimorar e tratar de forma consciente os controle interno.

A tabela 18, apresentada a seguir, mostra algumas simulações do cálculo do preço de venda baseando-se nos dois métodos de custeio apresentados, lembrando que para os cálculos pelo custeio por absorção são consideradas as 100 unidades produzidas e em estoque, para as quais foram rateados os custos e despesas fixos, e para os cálculos pelo custeio variável foram considerados as 500 unidades da capacidade operacional.

TABELA 18 – Simulação do cálculo do preço de venda pelos métodos de custeio por absorção e custeio variável

CDF: R\$ 700,00		Capacidade instalada: 500 unidades		
Quantidade produzida e em estoque: 100 unidade:				
	Custeio por Absorção	Custeio Variável		
% de LD/MC desejado	6,0	6,0	12,0	16,6
Mark-up	0,5088	0,8650	0,8050	0,7588
PV	R\$ 19,65	R\$ 11,56	R\$ 12,42	R\$ 13,18
(-) Impostos	R\$ (0,69)	R\$ (0,40)	R\$ (0,43)	R\$ (0,46)
(-) DV	R\$ (0,79)	R\$ (0,46)	R\$ (0,50)	R\$ (0,53)
(-) CV	R\$ (10,00)	R\$ (10,00)	R\$ (10,00)	R\$ (10,00)
(-) CDF/u	R\$ (7,00)			
LD/u	R\$ 1,1800			
= MC		R\$ 0,6936	R\$ 1,4907	R\$ 2,1903
PE _u		1010	470	320
PE _m		R\$ 11.666,67	R\$ 5.833,33	R\$ 4.211,79
Lucro ou Prejuízo do período	6,00	-6,11	0,73	6,00

Fonte: Organizada pelos autores

Pela tabela 18 pode-se perceber que as informações obtidas pelo custeio variável possibilitam ao empresário várias simulações, para que ele possua parâmetros para tomada de decisão.

TABELA 19 – DRE do preço de venda obtido pelo custeio por absorção versus custeio variável

CDF: R\$ 700,00		Capacidade instalada: 500 unidades		
Quantidade produzida e em estoque: 100 unidades				
% de LD/MC desejado	Custeio por Absorção		Custeio Variável	
	DRE Venda de 100 unidades	DRE Venda de 50 unidades	DRE Venda de 320 unidades	DRE Venda de 500 unidades
PV/u	19,6541	19,6541	13,1757	13,1757
Receita de Venda	R\$ 1.965,41	R\$ 982,71	R\$ 4.216,22	R\$ 6.589,50
(-) Impostos	R\$ (68,79)	R\$ (34,39)	R\$ (147,57)	R\$ (230,63)
(-) DV	R\$ (78,62)	R\$ (39,31)	R\$ (168,65)	R\$ (263,58)
(-) CV	R\$ (1.000,00)	R\$ (500,00)	R\$ (3.200,00)	R\$ (5.000,00)
(-) CDF	R\$ (700,00)	R\$ (700,00)	R\$ (700,00)	R\$ (700,00)
Lucro ou Prejuízo do período	R\$ 118,0043	R\$ (290,9979)	R\$ -	R\$ 395,29
Lucro ou Prejuízo do período (%)	6,00	-29,61	0,0000	6,00

Fonte: Organizada pelos autores

A tabela 19 mostra que, pelo custeio por absorção, com a venda das 100 unidades produzidas ao preço de R\$ 19,65 a empresa obtém o lucro de 6%, porém, quando ela vende apenas 50%, ou seja, 50 unidades ela não consegue cobrir os custos e despesas fixos, tendo um prejuízo de -29,61%. Pelo custeio variável, ao preço de R\$ 13,18, a empresa encontra seu ponto de equilíbrio, a partir deste ponto começa a ter lucro, atingindo um lucro de 6% ao vender 500 unidades, ou seja, toda sua capacidade operacional instalada.

6 CONCLUSÃO

Após a realização do presente trabalho, observou-se que as legislações atuais pertinentes às microempresas e empresas de pequeno porte, além de complexas são divergentes quando da sua aplicação nos vários âmbitos em que as microempresas e empresas de pequeno porte estão inseridas, vindo a prejudicar sua auto-gestão em vez de facilitá-la, qual seria seu objetivo.

A contabilidade e controles internos, como sistema de informação, devem estar aptos a auxiliar os gestores no processo de administração dos negócios, não a contabilidade elaborada para atendimento da legislação fiscal e societária, mas uma contabilidade que seja capaz de produzir informações que reflitam o valor econômico dos resultados e que possam dar condições para processo de tomada de decisões.

É importante que o profissional contábil esteja em plena sintonia com o gestor da empresa, informando-o sobre as atualizações que ocorrem na legislação fiscal, cumprindo assim sua responsabilidade ética profissional. Para tanto deve utilizar-se do método de custeio variável, que gera informações com a qualidade necessária para que o gestor consiga gerenciar sua empresa de forma eficaz. Cabe lembrar que nos dias atuais o preço de venda, além da visão do lucro, deve ser compatível com a missão da empresa e seus valores para que possua também um âmbito de responsabilidade social que tanto está sendo cobrado pelo mercado.

Portanto, as microempresas e empresas de pequeno porte possuem condições de ser competitivas no mercado e absorver toda a carga tributária que lhes é devida, a qual para estas modalidades é totalmente favorável, desde que tenham seus controles internos devidamente em ordem e que realizem a contabilidade corretamente e com informações de qualidade, as quais são fornecidas principalmente pelo método de custeio variável.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BORNIA, A. C. **Análise Gerencial de Custos**. Porto Alegre: Bookman, 2004.

CARNEIRO, J. M. T. et al. **Formação e Administração de Preços**. Rio de Janeiro: FGV, 2004.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE, **Princípios Fundamentais e Normas de Contabilidade de Auditoria e Perícia**. Brasília, 2003.

EQUIPE DE PROFESSORES DA FEA/USP, **Contabilidade Introdutória**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

KPMG PEAT MARWICK, **Custo e Gestão de Preços**. In: CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE DO ESTADO DE SÃO PAULO. Custo como ferramenta gerencial. São Paulo: Atlas, 1995.

MARION, J. C. **Contabilidade Empresarial**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MARTINS, E. **Contabilidade de Custos**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

PIZZOLATO, N. D. **Introdução à Contabilidade Gerencial**. 2. ed. São Paulo: Person Education do Brasil, 2000.

PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA CASA CIVIL SUBCHEFIA PARA ASSUNTOS JURÍDICOS, **Estatuto de Microempresa e de Pequeno Porte - LEI Nº 9.841 DE 05.10.99**, disponível em : <https://www.presidencia.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9841.htm#art2>. Acesso em 10/06/2004

SANTOS, J. J. **Formação do Preço e do Lucro**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1995.

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL – SRF, **Simplex - Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte**. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/TextConcat/Default.asp?Pos=7&Div=GuiaContribuinte/Simplex>>. Acesso em 15/05/2004

SECRETARIA DE ESTADO DOS NEGÓCIOS DA FAZENDA, ALTERA A LEI Nº 10.086, DE 19 DE NOVEMBRO DE 1998, **Regime Tributário Simplificado da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte no Estado de São Paulo**, Disponível em: <<http://www.fazenda.sp.gov.br/legis/lei11270.asp>>. Acesso em 10/06/2004

SECRETARIA DE ESTADO DOS NEGÓCIOS DA FAZENDA, **Anexo XX - da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte – Regulamento do ICMS – Decreto 45.490/2000**, Disponível em: <http://www.fazenda.sp.gov.br/legis/l6an20_ind.asp>. Acesso em 15/05/2004

WARREN, C. S.; REEVE, J. M.; FESS, P. E. **Contabilidade Gerencial**. São Paulo: Pioneira, 2001.

ANEXO A

TABELA 20 – Metodologia de dedução mensal do Simples Paulista para Empresas de Pequeno Porte – classe A, com faturamento entre R\$ 150.000,00 e R\$ 240.000,00

Faturamento Médio Mensal	Alíquota	ICMS Devido (Simples Paulista)	Dedução	ICMS à Recolher	ICMS à recolher em % do Faturamento
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)
R\$ 12.500,00	2,1526%	R\$ 269,08	275,00	R\$ (5,93)	0,00
R\$ 13.181,82	2,1526%	R\$ 283,75	275,00	R\$ 8,75	0,07
R\$ 13.863,64	2,1526%	R\$ 298,43	275,00	R\$ 23,43	0,17
R\$ 14.545,46	2,1526%	R\$ 313,11	275,00	R\$ 38,11	0,26
R\$ 15.227,28	2,1526%	R\$ 327,78	275,00	R\$ 52,78	0,35
R\$ 15.909,10	2,1526%	R\$ 342,46	275,00	R\$ 67,46	0,42
R\$ 16.590,92	2,1526%	R\$ 357,14	275,00	R\$ 82,14	0,50
R\$ 17.272,74	2,1526%	R\$ 371,81	275,00	R\$ 96,81	0,56
R\$ 17.954,56	2,1526%	R\$ 386,49	275,00	R\$ 111,49	0,62
R\$ 18.636,38	2,1526%	R\$ 401,17	275,00	R\$ 126,17	0,68
R\$ 19.318,20	2,1526%	R\$ 415,84	275,00	R\$ 140,84	0,73
R\$ 20.000,00	2,1526%	R\$ 430,52	275,00	R\$ 155,52	0,78

Média Aritmética: 0,43

Fonte: Organizado pelos autores

TABELA 21 – Metodologia de dedução mensal do Simples Paulista para Empresas de Pequeno Porte – classe A, com faturamento entre R\$ 240.000,01 e R\$ 360.000,00

Faturamento Médio Mensal	Alíquota	ICMS Devido (Simples Paulista)	Dedução	ICMS à Recolher	ICMS à recolher em % do Faturamento
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)
R\$ 20.000,00	2,1526%	R\$ 430,52	275,00	R\$ 155,52	0,78
R\$ 20.909,00	2,1526%	R\$ 450,09	275,00	R\$ 175,09	0,84
R\$ 21.818,00	2,1526%	R\$ 469,65	275,00	R\$ 194,65	0,89
R\$ 22.727,00	2,1526%	R\$ 489,22	275,00	R\$ 214,22	0,94
R\$ 23.636,00	2,1526%	R\$ 508,79	275,00	R\$ 233,79	0,99
R\$ 24.545,00	2,1526%	R\$ 528,36	275,00	R\$ 253,36	1,03
R\$ 25.454,00	2,1526%	R\$ 547,92	275,00	R\$ 272,92	1,07
R\$ 26.363,00	2,1526%	R\$ 567,49	275,00	R\$ 292,49	1,11
R\$ 27.272,00	2,1526%	R\$ 587,06	275,00	R\$ 312,06	1,14
R\$ 28.181,00	2,1526%	R\$ 606,62	275,00	R\$ 331,62	1,18
R\$ 29.090,00	2,1526%	R\$ 626,19	275,00	R\$ 351,19	1,21
R\$ 30.000,00	2,1526%	R\$ 645,78	275,00	R\$ 370,78	1,24

Média Aritmética: 1,03

Fonte: Organizado pelos autores

TABELA 22 – Metodologia de dedução mensal do Simples Paulista para Empresas de Pequeno Porte – classe A, com faturamento entre R\$ 360.000,01 e R\$ 480.000,00

Faturamento Médio Mensal	Alíquota	ICMS Devido (Simples Paulista)	Dedução	ICMS à Recolher	ICMS à recolher em % do Faturamento
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)
R\$ 30.000,00	2,1526%	R\$ 645,78	275,00	R\$ 370,78	1,24
R\$ 30.909,00	2,1526%	R\$ 665,35	275,00	R\$ 390,35	1,26
R\$ 31.818,00	2,1526%	R\$ 684,91	275,00	R\$ 409,91	1,29
R\$ 32.727,00	2,1526%	R\$ 704,48	275,00	R\$ 429,48	1,31
R\$ 33.636,00	2,1526%	R\$ 724,05	275,00	R\$ 449,05	1,34
R\$ 34.545,00	2,1526%	R\$ 743,62	275,00	R\$ 468,62	1,36
R\$ 35.454,00	2,1526%	R\$ 763,18	275,00	R\$ 488,18	1,38
R\$ 36.363,00	2,1526%	R\$ 782,75	275,00	R\$ 507,75	1,40
R\$ 37.272,00	2,1526%	R\$ 802,32	275,00	R\$ 527,32	1,41
R\$ 38.181,00	2,1526%	R\$ 821,88	275,00	R\$ 546,88	1,43
R\$ 39.090,00	2,1526%	R\$ 841,45	275,00	R\$ 566,45	1,45
R\$ 40.000,00	2,1526%	R\$ 861,04	275,00	R\$ 586,04	1,47

Média Aritmética: 1,36

Fonte: Organizado pelos autores

TABELA 23 – Metodologia de dedução mensal do Simples Paulista para Empresas de Pequeno Porte – classe A, com faturamento entre R\$ 480.000,01 e R\$ 600.000,00

Faturamento Médio Mensal	Alíquota	ICMS Devido (Simples Paulista)	Dedução	ICMS à Recolher	ICMS à recolher em % do Faturamento
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)
R\$ 40.000,00	2,1526%	R\$ 861,04	275,00	R\$ 586,04	1,47
R\$ 40.909,00	2,1526%	R\$ 880,61	275,00	R\$ 605,61	1,48
R\$ 41.818,00	2,1526%	R\$ 900,17	275,00	R\$ 625,17	1,49
R\$ 42.727,00	2,1526%	R\$ 919,74	275,00	R\$ 644,74	1,51
R\$ 43.636,00	2,1526%	R\$ 939,31	275,00	R\$ 664,31	1,52
R\$ 44.545,00	2,1526%	R\$ 958,88	275,00	R\$ 683,88	1,54
R\$ 45.454,00	2,1526%	R\$ 978,44	275,00	R\$ 703,44	1,55
R\$ 46.363,00	2,1526%	R\$ 998,01	275,00	R\$ 723,01	1,56
R\$ 47.272,00	2,1526%	R\$ 1.017,58	275,00	R\$ 742,58	1,57
R\$ 48.181,00	2,1526%	R\$ 1.037,14	275,00	R\$ 762,14	1,58
R\$ 49.090,00	2,1526%	R\$ 1.056,71	275,00	R\$ 781,71	1,59
R\$ 50.000,00	2,1526%	R\$ 1.076,30	275,00	R\$ 801,30	1,60

Média Aritmética: 1,54

Fonte: Organizado pelos autores

TABELA 24 – Metodologia de dedução mensal do Simples Paulista para Empresas de Pequeno Porte – classe A, com faturamento entre R\$ 600.000,01 e R\$ 720.000,00

Faturamento Médio Mensal	Alíquota	ICMS Devido (Simples Paulista)	Dedução	ICMS à Recolher	ICMS à recolher em % do Faturamento
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)
R\$ 50.000,00	2,1526%	R\$ 1.076,30	275,00	R\$ 801,30	1,60
R\$ 50.909,00	2,1526%	R\$ 1.095,87	275,00	R\$ 820,87	1,61
R\$ 51.818,00	2,1526%	R\$ 1.115,43	275,00	R\$ 840,43	1,62
R\$ 52.727,00	2,1526%	R\$ 1.135,00	275,00	R\$ 860,00	1,63
R\$ 53.636,00	2,1526%	R\$ 1.154,57	275,00	R\$ 879,57	1,64
R\$ 54.545,00	2,1526%	R\$ 1.174,14	275,00	R\$ 899,14	1,65
R\$ 55.454,00	2,1526%	R\$ 1.193,70	275,00	R\$ 918,70	1,66
R\$ 56.363,00	2,1526%	R\$ 1.213,27	275,00	R\$ 938,27	1,66
R\$ 57.272,00	2,1526%	R\$ 1.232,84	275,00	R\$ 957,84	1,67
R\$ 58.181,00	2,1526%	R\$ 1.252,40	275,00	R\$ 977,40	1,68
R\$ 59.090,00	2,1526%	R\$ 1.271,97	275,00	R\$ 996,97	1,69
R\$ 60.000,00	2,1526%	R\$ 1.291,56	275,00	R\$ 1.016,56	1,69
Média Aritmética: 1,65					

Fonte: Organizado pelos autores

TABELA 25 – Metodologia de dedução mensal do Simples Paulista para Empresas de Pequeno Porte – classe B, com faturamento entre R\$ 720.000,01 e R\$ 840.000,00

Faturamento Médio Mensal	Alíquota	ICMS Devido (Simples Paulista)	Dedução	1% do Faturamento mensal limitado a R\$600,00	ICMS à Recolher	ICMS à recolher em % do Faturamento
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)
R\$ 60.000,00	3,1008%	R\$ 1.860,48	275,00	600,00	R\$ 985,48	1,64
R\$ 60.909,00	3,1008%	R\$ 1.888,67	275,00	600,00	R\$ 1.013,67	1,66
R\$ 61.818,00	3,1008%	R\$ 1.916,85	275,00	600,00	R\$ 1.041,85	1,69
R\$ 62.727,00	3,1008%	R\$ 1.945,04	275,00	600,00	R\$ 1.070,04	1,71
R\$ 63.636,00	3,1008%	R\$ 1.973,23	275,00	600,00	R\$ 1.098,23	1,73
R\$ 64.545,00	3,1008%	R\$ 2.001,41	275,00	600,00	R\$ 1.126,41	1,75
R\$ 65.454,00	3,1008%	R\$ 2.029,60	275,00	600,00	R\$ 1.154,60	1,76
R\$ 66.363,00	3,1008%	R\$ 2.057,78	275,00	600,00	R\$ 1.182,78	1,78
R\$ 67.272,00	3,1008%	R\$ 2.085,97	275,00	600,00	R\$ 1.210,97	1,80
R\$ 68.181,00	3,1008%	R\$ 2.114,16	275,00	600,00	R\$ 1.239,16	1,82
R\$ 69.090,00	3,1008%	R\$ 2.142,34	275,00	600,00	R\$ 1.267,34	1,83
R\$ 70.000,00	3,1008%	R\$ 2.170,56	275,00	600,00	R\$ 1.295,56	1,85
Média Aritmética: 1,75						

Fonte: Organizado pelos autores

TABELA 26 – Metodologia de dedução mensal do Simples Paulista para Empresas de Pequeno Porte – classe B, com faturamento entre R\$ 840.000,01 e R\$ 960.000,00

Faturamento Médio Mensal	Alíquota	ICMS Devido (Simples Paulista)	Dedução	1% do Faturamento mensal limitado a R\$600,00	ICMS à Recolher	ICMS à recolher em % do Faturamento
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)
R\$ 70.000,00	3,1008%	R\$ 2.170,56	275,00	600,00	R\$ 1.295,56	1,85
R\$ 70.909,00	3,1008%	R\$ 2.198,75	275,00	600,00	R\$ 1.323,75	1,87
R\$ 71.818,00	3,1008%	R\$ 2.226,93	275,00	600,00	R\$ 1.351,93	1,88
R\$ 72.727,00	3,1008%	R\$ 2.255,12	275,00	600,00	R\$ 1.380,12	1,90
R\$ 73.636,00	3,1008%	R\$ 2.283,31	275,00	600,00	R\$ 1.408,31	1,91
R\$ 74.545,00	3,1008%	R\$ 2.311,49	275,00	600,00	R\$ 1.436,49	1,93
R\$ 75.454,00	3,1008%	R\$ 2.339,68	275,00	600,00	R\$ 1.464,68	1,94
R\$ 76.363,00	3,1008%	R\$ 2.367,86	275,00	600,00	R\$ 1.492,86	1,95
R\$ 77.272,00	3,1008%	R\$ 2.396,05	275,00	600,00	R\$ 1.521,05	1,97
R\$ 78.181,00	3,1008%	R\$ 2.424,24	275,00	600,00	R\$ 1.549,24	1,98
R\$ 79.090,00	3,1008%	R\$ 2.452,42	275,00	600,00	R\$ 1.577,42	1,99
R\$ 80.000,00	3,1008%	R\$ 2.480,64	275,00	600,00	R\$ 1.605,64	2,01
Média Aritmética: 1,93						

Fonte: Organizado pelos autores

TABELA 27 – Metodologia de dedução mensal do Simples Paulista para Empresas de Pequeno Porte – classe B, com faturamento entre R\$ 960.000,01 e R\$ 1080.000,00

Faturamento Médio Mensal	Alíquota	ICMS Devido (Simples Paulista)	Dedução	1% do Faturamento mensal limitado a R\$600,00	ICMS à Recolher	ICMS à recolher em % do Faturamento
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)
R\$ 80.000,00	3,1008%	R\$ 2.480,64	275,00	600,00	R\$ 1.605,64	2,01
R\$ 80.909,00	3,1008%	R\$ 2.508,83	275,00	600,00	R\$ 1.633,83	2,02
R\$ 81.818,00	3,1008%	R\$ 2.537,01	275,00	600,00	R\$ 1.662,01	2,03
R\$ 82.727,00	3,1008%	R\$ 2.565,20	275,00	600,00	R\$ 1.690,20	2,04
R\$ 83.636,00	3,1008%	R\$ 2.593,39	275,00	600,00	R\$ 1.718,39	2,05
R\$ 84.545,00	3,1008%	R\$ 2.621,57	275,00	600,00	R\$ 1.746,57	2,07
R\$ 85.454,00	3,1008%	R\$ 2.649,76	275,00	600,00	R\$ 1.774,76	2,08
R\$ 86.363,00	3,1008%	R\$ 2.677,94	275,00	600,00	R\$ 1.802,94	2,09
R\$ 87.272,00	3,1008%	R\$ 2.706,13	275,00	600,00	R\$ 1.831,13	2,10
R\$ 88.181,00	3,1008%	R\$ 2.734,32	275,00	600,00	R\$ 1.859,32	2,11
R\$ 89.090,00	3,1008%	R\$ 2.762,50	275,00	600,00	R\$ 1.887,50	2,12
R\$ 90.000,00	3,1008%	R\$ 2.790,72	275,00	600,00	R\$ 1.915,72	2,13
Média Aritmética: 2,07						

Fonte: Organizado pelos autores

TABELA 28 – Metodologia de dedução mensal do Simples Paulista para Empresas de Pequeno Porte – classe B, com faturamento entre R\$ 1.080.000,01 e R\$ 1.200.000,00

Faturamento Médio Mensal	Alíquota	ICMS Devido (Simples Paulista)	Dedução	1% do Faturamento mensal limitado a R\$600,00	ICMS à Recolher	ICMS à recolher em % do Faturamento
(A)	(B)	(C)	(D)	(E)	(F)	(G)
R\$ 90.000,00	3,1008%	R\$ 2.790,72	275,00	600,00	R\$ 1.915,72	2,13
R\$ 90.909,00	3,1008%	R\$ 2.818,91	275,00	600,00	R\$ 1.943,91	2,14
R\$ 91.818,00	3,1008%	R\$ 2.847,09	275,00	600,00	R\$ 1.972,09	2,15
R\$ 92.727,00	3,1008%	R\$ 2.875,28	275,00	600,00	R\$ 2.000,28	2,16
R\$ 93.636,00	3,1008%	R\$ 2.903,47	275,00	600,00	R\$ 2.028,47	2,17
R\$ 94.545,00	3,1008%	R\$ 2.931,65	275,00	600,00	R\$ 2.056,65	2,18
R\$ 95.454,00	3,1008%	R\$ 2.959,84	275,00	600,00	R\$ 2.084,84	2,18
R\$ 96.363,00	3,1008%	R\$ 2.988,02	275,00	600,00	R\$ 2.113,02	2,19
R\$ 97.272,00	3,1008%	R\$ 3.016,21	275,00	600,00	R\$ 2.141,21	2,20
R\$ 98.181,00	3,1008%	R\$ 3.044,40	275,00	600,00	R\$ 2.169,40	2,21
R\$ 99.090,00	3,1008%	R\$ 3.072,58	275,00	600,00	R\$ 2.197,58	2,22
R\$ 100.000,00	3,1008%	R\$ 3.100,80	275,00	600,00	R\$ 2.225,80	2,23
Média Aritmética: 2,18						

Fonte: Organizado pelos autores