

# **UM REFLEXO DAS LEGISLAÇÕES FEDERAL E ESTADUAL E O PRINCÍPIO 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 COMPETITIVIDADE.<sup>1</sup>**

BEGOSSO, Vlademir José<sup>2</sup>; SOARES, Maria Cecília Palácio<sup>3</sup>

## **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.

---

<sup>1</sup> Trabalho de Conclusão de Curso apresentada às Faculdades Integradas “Antonio Eufrásio de Toledo” como requisito à obtenção do título de Bacharelado em Ciências Contábeis.

<sup>2</sup> Bacharel em Ciências Contábeis pelas Faculdades Integradas “Antonio Eufrásio de Toledo” – e-mail: [vlademir.begosso@uol.com.br](mailto:vlademir.begosso@uol.com.br)

<sup>3</sup> Orientadora e Professora do Curso de Ciências Contábeis/ Faculdades Integradas “Antonio Eufrásio de Toledo”

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

A sobrevivência das pequenas e médias empresas já era apontada como problema desde a Segunda Revolução Industrial. Atentando para isto e percebendo que a informalidade começara a crescer, o Governo Federal, em 1972, reconhece a importância, tanto social como econômica destas empresas e cria o Centro de Apoio Gerencial às Pequenas e Médias Empresas – CEBRAE, que em 1990 torna-se Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, tendo como parceiros o próprio Governo Federal, o Banco do Brasil e o BNDES.

Com o objetivo de minimizar alguns aspectos sociais e econômicos, visando reduzir o desemprego e aumentar a arrecadação, o Governo Federal, através do art. 146, alínea “d” e do art. 179 da Constituição Federal de 1988, determina um tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido às microempresas e empresas de pequeno porte, criando em 1996 com a lei nº. 9.317/96, o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte – Simples Federal, reduzindo a carga tributária através da unificação dos tributos do 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 o Financiamento da Seguridade Social – COFINS, Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI e Contribuições para a Seguridade Social, a cargo da pessoa jurídica, e estipulando percentuais a serem aplicados sobre a receita bruta para a arrecadação em várias faixas de enquadramento.

Criado em 5 de outubro de 1.999, pela lei nº. 9.841/99, o Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte estabelecia um limite de até R\$ 244.000,00 (duzentos e quarenta e quatro mil reais) de faturamento anual para as microempresas e acima deste valor até R\$ 1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil reais) para as empresas de pequeno porte. Hoje estes limites são de R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e cinquenta e cinco reais e

quatorze centavos) e R\$ 2.133.222,00 (dois milhões, cento e trinta e três mil, duzentos e vinte e dois reais) respectivamente. Os limites para enquadramento no Simples Federal permanecem inalterados.

A lei nº. 9.317/96, que trata sobre o Simples Federal, estabeleceu também alíquotas a serem utilizadas para o cálculo do imposto a ser recolhido de acordo com cada faixa de enquadramento estipulada pela mesma lei.

Seguindo o mesmo modelo adotado pelo Governo Federal, em 30 de dezembro de 1.998, através do Decreto Estadual nº. 43.738/98, o Governo do Estado de São Paulo regulamentou o Regime Tributário Simplificado da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte no Estado de São Paulo, também denominado de Simples Paulista, cujas alíquotas e faixas de enquadramento independem do Simples Federal, com o objetivo de melhorar a arrecadação do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços – ICMS.

Com a criação do Simples Paulista as microempresas optantes pelo sistema simplificado ficaram isentas do recolhimento do ICMS, as empresas de pequeno porte foram divididas em duas classes, a classe A com alíquota de 2,1526% e uma dedução mensal de R\$ 275,00 (duzentos e setenta e cinco reais) referente à isenção dada à microempresa e a classe B com alíquota de 3,1008% e uma dedução mensal de R\$ 275,00 (duzentos e setenta e cinco reais) mais 1% do faturamento mensal limitado a R\$ 600,00 (seiscentos reais).

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

Referência se faz ao Regime de Caixa e ao Princípio da Competência, sendo que o primeiro, considerando as receitas e despesas somente no momento em que ocorrem de fato, ou seja, recebimentos e desembolsos respectivamente, fornecem uma visão distorcida da saúde da empresa. O Princípio da Competência considera as receitas realizadas 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 caracteriza-se principalmente por não distinguir custos e despesas variáveis de custos e despesas fixos, e por não ferir os princípios de contabilidade geralmente aceitos tornou-se oficialmente aceito pela legislação fiscal e a auditoria externa.

Dentre as várias ferramentas existentes para o cálculo do preço de venda, foi utilizado neste trabalho o “mark-up”, que pode ser mark-up divisor ou mark-up multiplicador.

Para uma uniformidade nos resultados, serão adotados alguns parâmetros hipotéticos para uma empresa modelo a serem utilizados durante todo o trabalho, por unidade, tais como: 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), despesas fixas de R\$ 2,00 (dois reais) e um lucro desejado de 6% (seis por cento). Determina-se também que esta empresa possui em estoque 100 unidades e que sua capacidade operacional instalada é de 500 unidades.

Com os dados acima e considerando uma empresa que esteja enquadrada na primeira faixa do Simples Federal, ou seja, com faturamento anual de até R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), sendo uma empresa industrial, deverá recolher de impostos 3,5% (três e meio por cento) de seu faturamento referente ao Simples Federal, quanto ao Simples Paulista estaria isenta.

Somando-se todas as porcentagens conhecidas temos 13,5%. Subtraindo-se esta porcentagem dos 100% que representa o preço de venda, temos 86,5% que representam os valores conhecidos, ou seja, custo variável, custo fixo e despesa fixa. Dentro destes 86,5%, os custos variáveis representam 58,82%, e quando calculados em relação aos 100% do preço de venda tem-se que os custos variáveis são responsáveis por 50,88% daquele, dividindo-se então este resultado por 100 tem-se o índice 0,5088, representando o mark-up divisor. Ao dividir-se 1 (um) por 50,88% tem-se o índice 1,9653, denominado de mark-up multiplicador. Tanto um quanto outro índice fornecerá o mesmo resultado para o cálculo do preço de venda.

Aplicando-se este índice sobre o custo variável de R\$ 10,00, determinado de forma hipotética anteriormente, encontra-se o preço de venda de R\$ 19,65 (dezenove reais, sessenta e cinco centavos). Este preço de venda está composto por:

- Custo variável -----	→ R\$ 10,00
- Custo Fixo -----	→ R\$ 5,00
- Despesas Fixas -----	→ R\$ 2,00
- Despesas Variáveis -----	→ R\$ 0,78 (4% de R\$ 19,65)
- Impostos -----	→ R\$ 0,69 (3,5% de R\$ 19,65)
- Lucro desejado -----	→ R\$ 1,18 (6% de R\$ 19,65)
Preço de venda unitário -----	→ R\$ 19,65

Quando a empresa passa a ser enquadrada como pequena empresa ela passa a ter uma dedução mensal de R\$ 275,00 sobre o faturamento, referente ao ICMS, independentemente da quantidade vendida. Para que esta dedução não cause distorções no cálculo do preço de venda dos produtos das empresas nesta situação, foi desenvolvido pelos autores deste trabalho uma metodologia específica considerando-se um faturamento médio mensal. O cálculo é feito individualmente para cada faixa de enquadramento das empresas no Simples Paulista, considerando-se os limites de faturamento médio mensal.

Para a primeira faixa de enquadramento das empresas de pequeno porte classe A que tem seus limites em R\$ 150.000,01 (cento e cinquenta mil reais, um centavo) e R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) têm-se como limites de faturamento médio mensal R\$ 12.500,00 (doze mil e quinhentos reais), limite inferior e R\$ 20.000,00 (vinte mil reais), limite superior.

A amplitude desta faixa, R\$ 7.500,00 (sete mil e quinhentos reais) foi dividida por 11 (onze) obtendo-se assim o valor de R\$ 681,82 (seiscentos e oitenta e um reais, oitenta e dois centavos) que somados sucessivamente ao limite inferior obtém-se 12 classes de enquadramento dentro desta faixa, até o limite superior. A cada classe foi aplicado o percentual de 2,1526% de ICMS

encontrando-se o valor de imposto devido, sendo deste subtraída a dedução de R\$ 275,00 encontra-se o imposto a recolher, através do qual chega-se a alíquota de ICMS a recolher para aquela classe.

Com as alíquotas de imposto a recolher das doze classes, através da média aritmética, a qual foi escolhida observando-se o Princípio do Conservadorismo, foi possível determinar a alíquota média de imposto a recolher para esta faixa de enquadramento no Simples Paulista.

O processo é repetido para as demais faixas de enquadramento das empresas de pequeno porte classe A, sendo que a amplitude das demais faixas passa de R\$ 7.500,00 (sete mil e quinhentos reais) para R\$ 10.000,00 (dez mil reais) obtendo-se o valor de R\$ 909,09 (novecentos e nove reais, nove centavos) após a divisão por 11. Para as faixas da classe B o processo é o mesmo, porém deduzindo também o limite máximo de R\$ 600,00 (seiscentos reais), uma vez que o limite inferior de faturamento médio mensal da primeira faixa é R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), e a alíquota passa para 3,1008%.

#### **4 CÁLCULO DO PREÇO DE VENDA: CUSTEIO VARIÁVEL**

Este método de custeio dá um tratamento diferenciado aos custos e despesas fixos, considerando-os como despesas do período, atribuindo ao produto somente os custos e despesas variáveis. Desta forma os custos e despesas fixos deixam de ser ativados no estoque, fazendo com que este método de custeio não seja aceito legalmente pela legislação fiscal e auditoria externa.

No custeio variável o lucro desejado dá lugar à margem de contribuição, que é a diferença entre o preço de venda e os custos variáveis e responsáveis por cobrir os custos e despesas fixos. Conhecendo os custos e despesas variáveis unitários, os impostos sobre as vendas e a margem de contribuição unitária, torna-se necessário encontrar a quantidade de unidades a serem vendidas para cobrir o total de custos e despesas fixos, os quais não são tratados por unidade, dentro de um período contábil.

É importante ressaltar que o método de custeio variável não está relacionado com a quantidade produzida, mas sim com a capacidade operacional instalada da empresa, tornando primordial para a empresa a existência de controles internos eficazes.

Através do ponto de equilíbrio contábil, que segundo Pizzolato (2000, p. 175), “corresponde ao nível mínimo de atividade da empresa em que suas receitas e despesas se equilibram”, é possível determinar a quantidade mínima de unidades a serem vendidas a um determinado preço para que a empresa não tenha nem lucro nem prejuízo, ou seja, cubra todos seus gastos fixos e variáveis.

O ponto de equilíbrio contábil é encontrado dividindo-se o total de custos e despesas fixos pela margem de contribuição por unidade.

No caso em estudo hipoteticamente, para o cálculo do mark-up divisor, após deduzir dos 100% do preço de venda os impostos – 3,5%, a margem de contribuição por unidade (anteriormente considerada como lucro desejado) – 6% e as despesas variáveis – 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.

Considerando o custo variável de R\$ 10,00 (dez reais), após aplicar o mark-up de 1,1561 tem-se o preço de venda de R\$ 11,56 (onze reais, cinquenta e seis centavos). Calculando-se a margem de contribuição de 6% tem-se o valor de R\$ 0,6936 por unidade. Para encontrar o ponto de equilíbrio contábil divide-se R\$ 700,00 (custos e despesas fixos totais) por R\$ 0,6936 obtendo-se assim uma quantidade a ser vendida de 1.010 unidades.

Observa-se que o ponto de equilíbrio está muito acima da capacidade operacional instalada da empresa (500 unidades), tornando-se necessário que o preço de venda seja ajustado de forma a possibilitar uma margem de lucro. Através de simulações possibilitadas pelo método de custeio variável encontrou-se, com a margem de contribuição de 16,6%, o preço de venda de R\$ 13,18 (treze reais, dezoito centavos) e o ponto de equilíbrio contábil de 320 unidades, estando este dentro da capacidade operacional instalada da empresa.

O método de custeio variável permite ao empresário fazer várias simulações e, juntamente com o estudo do mercado em que está inserido, determinar o preço de venda ideal para seu produto e estipular metas a serem alcançadas.

## **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 consequência 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 internos.

## **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.