

**FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA E OS IMPACTOS  
TRIBUTÁRIOS: ESTUDO DE CASO EM UMA EMPRESA DE  
INFORMÁTICA**

**FORMATION OF THE SELLING PRICE AND TAX IMPACTS: CASE  
STUDY IN A COMPUTER COMPANY**

**ANDRÉ DA ROSA PEREIRA**

Professor do Curso de Ciências Contábeis da  
Universidade de Cruz Alta – RS  
*E-mail:* andrerpereira@terra.com.br

**LEILA FRANCIELE MERG**

Acadêmica do Curso de Ciências Contábeis da  
Universidade de Cruz Alta - RS  
*E-mail:* leilafmerg@yahoo.com.br

**RESUMO**

Diante da competitividade atual, as empresas enfrentam enormes dificuldades na otimização dos resultados operacionais, dentre os maiores obstáculos estão os elevados custos tributários. A partir deste contexto, é possível apontar a importância do Planejamento Tributário dentro das empresas, como forma de minimizar o pagamento dos impostos, o que deverá refletir positivamente nos seus resultados. O objetivo deste trabalho foi desenvolver uma metodologia de preço de venda com base nos custos, e indicar para a empresa dentre as modalidades administrativas, a melhor forma de tributação, ou seja, aquela que vai trazer a redução da carga tributária de forma lícita, garantindo sua lucratividade e proporcionando para a empresa solidez no mercado em que atua. A metodologia utilizada para o seu desenvolvimento foi um estudo de caso, baseado em uma pesquisa aplicada, descritiva, quantitativa, documental e *Ex-post facto*. A coleta de dados utilizou-se de uma observação assistemática, não-participante e individual, sendo a análise exposta em quadros. O estudo

conduziu a conclusão, de que a empresa necessita ter um adequado controle de custos para a obtenção do preço de venda, devendo estar voltado a cobrir impostos e demais despesas operacionais. Também se pode evidenciar, que para o ano de 2011 a empresa deveria ter optado pelo Lucro Real, com vistas que lhe ocasionou um menor prejuízo. Cabe salientar ainda, que em empresas de pequeno e médio porte não existe opção de tributação vantajosa, e sim que as empresas devem utilizar-se de recursos de cenários futuros para escolher e executar a melhor opção de tributação.

**Palavras-chave:** Empresas. Contabilidade. Preço de Venda. Planejamento Tributário.

### **ABSTRACT**

*Toward the current competitiveness, the enterprises deal huge difficulties in the optimization of the operating incomes, among the biggest obstacles are the high tributary costs. From this context, it is possible to point the importance of tax planning inside of the companies, as a form of minimalizing the taxes' payment, what must reflect positively in the incomes. The objective of this work was to develop a sale price methodology based in the costs, and to indicate for the company, among administrative modalities, the best form of assessment, that is, that which is going to bring the reduction of the tax burden of licit form, ensuring its profitability and providing for the company solidity in the commerce that it performs. The methodology used for its development was a case's study, based on an applied, descriptive, quantitative, documentary and Ex-post facto research. The data's collect utilized itself of an assistematic observation, no participant and individual, being the analysis presented on boards. The study led the conclusion that the enterprise needs to have an adequated costs' control to the sale price acquirement, must be toward to cover taxes and other operational expences. Also it can make clear that, for two thousand eleven (2011), the enterprise should have chosen for the Real profit, once caused itself a smaller injury. It still should be emphasized, that in small and medium department companies, there isn't the profitable assessment option, but that the enterprises must use themselves from the the future sets resources to choose and to carry out the best assessment's choice.*

**Key- Words:** Accounting Enterprises'. Sale price. Tax planning.

## **1 INTRODUÇÃO**

Atualmente, com a crescente globalização, as empresas de países desenvolvidos e em desenvolvimento vêm encontrando dificuldades para conseguir reorganizar os seus mercados

que estão cada dia mais competitivos. O aumento da concorrência combinada com a elevada carga tributária e taxas de juros têm forçado as empresas a reduzirem seus custos e sua mão-de-obra.

Um apropriado controle de custos permite que a formação do preço de venda dos produtos e serviços seja feita com mais exatidão, garantindo a lucratividade e auxiliando na tomada de decisão dos administradores. O pensamento enxuto é uma necessidade de todas as empresas brasileiras, principalmente quando se refere aos gastos tributários.

O planejamento tributário caracteriza-se como um dos principais agentes para a permanência de uma empresa no mercado, pois a carga tributária interfere diretamente no seu resultado econômico. Segundo Pohlmann e Iudícibus (2006), no Brasil, a carga tributária cresceu significativamente nos últimos anos, atingindo cerca de 36% do Produto Interno Bruto.

A eficiente adoção da análise de custos e do planejamento tributário proporcionará uma melhor saúde financeira para as empresas, pois representa maior capitalização do negócio, possibilidade de preços mais competitivos, promovendo a geração de empregos e a expansão no mercado, gerando dessa forma maior lucratividade de recursos para a empresa (Lacerda, 2011).

A partir desta assertiva é possível formular a seguinte questão: Através da formação do preço de venda de mercadorias, qual a forma de tributação entre o Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional que proporcionará uma maior lucratividade para a empresa em estudo?

## **2 OBJETIVOS E CONTRIBUIÇÃO DA PESQUISA**

A empresa que motivou esta pesquisa tem como atividade base o comércio varejista de material de informática e a prestação de serviços de manutenção. Encontra-se atualmente enquadrada no sistema de tributação federal Simples Nacional, no limite de Empresa de Pequeno Porte.

O objetivo central deste estudo é desenvolver uma metodologia de formação de preço de venda de mercadorias na atividade de informática, e avaliar a melhor forma de tributação para a empresa, nas três modalidades de tributação federal, Lucro Real, Lucro Presumido ou Simples Nacional.

Para atingir a idéia principal, outros objetivos foram propostos:

1. Caracterizar o método de formação de preço atual.
2. Desenvolver uma metodologia de formação do preço de venda para mercadorias.

3. Identificar os impactos tributários nas três modalidades de tributação: Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional, propondo qual delas é a melhor para a empresa em estudo.

A motivação para a execução desta pesquisa decorre do fato de poder oferecer à organização um sistema estruturado de custos visando contribuir para a formação do preço de venda das mercadorias. Pretende-se auxiliar para a melhor escolha da forma de tributação para a empresa, como forma de planejamento tributário, buscando a redução de sua carga tributária, garantindo sua lucratividade e proporcionando para a empresa solidez no mercado em que atua fidelizando cada vez mais seus clientes.

Outra razão que levou a execução do referido estudo é o aprimoramento do conhecimento na área de formação de preços, tanto de venda quanto de prestação de serviços. Avaliar quais os impactos de um bom planejamento tributário dentro das empresas, o que uma análise criteriosa pode contribuir para uma organização seja ela qual for sua atividade.

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este estudo classifica-se como pesquisa aplicada e descritiva. Segundo Roesch, Becker e Mello (1996) justifica-se a pesquisa aplicada porque os pesquisadores trabalham com problemas humanos. A fonte das questões da pesquisa é centrada em problemas e preocupações das pessoas e o propósito é gerar soluções potenciais para os problemas humanos. Segundo Gil (2002), ela é descritiva porque busca identificar as características de uma população quanto à ocorrência de um determinado fenômeno.

Quanto aos procedimentos técnicos, esta pesquisa foi classificada em Documental, *Ex-post facto* e Estudo de Caso. Gil (2002) justifica-a pelo fato de valer-se de materiais que não recebem ainda um tratamento analítico, ou que ainda podem ser reelaborados de acordo com os objetos da pesquisa, neste caso à utilização de documentos indiretos, isto é, de relatórios internos, como demonstrações do resultado do exercício, balancetes mensais e demais fontes fiscais e contábeis. Ainda segundo Gil (2002) a pesquisa *Ex-post facto* caracteriza-se pelo fato de ela ser estruturada com base em demonstrações de períodos anteriores. O estudo de caso consiste em um estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento.

Quanto à coleta de dados, a pesquisa utilizou-se da observação assistemática, não-participante e individual, devido a ser realizada apenas por um pesquisador, que presencia o fato, não participando dele e ainda porque à empresa não possui planejamento previamente elaborado de forma sistemática.

A abordagem da pesquisa classifica-se como qualitativa, que segundo Beuren *et al. apud* Richardson (2004) justifica-se pelo fato de a mesma contribuir no processo de mudança de determinado grupo e possibilitar, em maior nível de profundidade, o entendimento das particularidades do comportamento dos indivíduos.

Esta pesquisa foi uma análise documental, que para Beuren *et al. apud* Richardson (2004) consiste em uma “série de operações que visam estudar um ou vários documentos para descobrir as circunstâncias sociais e econômicas com as quais podem estar relacionados. No estudo a análise e interpretação dos dados abordou sobre a identificação das necessidades de analisar, interpretar e reduzir os custos, principalmente os tributários, para avaliar qual das esferas administrativas traz um melhor desempenho para a empresa. A apresentação das informações coletadas foi mediante planilhas e/ou quadros. Os resultados obtidos tiveram tratamento descritivo.

#### **4 REFERENCIAL TEÓRICO**

Neste capítulo aborda-se a teoria que amparou a elaboração do trabalho, tópicos relevantes de Contabilidade, Contabilidade de Custos, Contabilidade Tributária, Planejamento Tributário e Modalidades de Tributação Federal.

##### **4.1 CONTABILIDADE**

A Contabilidade surgiu através da interação e integração de grande número de eventos, fatores históricos, com a participação de várias civilizações e povos (Fenícios, Persas, Egípcios, Gregos, Iraquianos, Romanos, Árabes, etc). Segundo Iudícibus, Martins e Carvalho (2005) a Contabilidade antes de ciência foi em seus inícios, um completo sistema de escrituração, que tinha como base o método das partidas dobradas. Teve seus registros iniciais em 1299 – 1300, em uma empresa de mercadores de Florença, na Itália.

Segundo Fabretti (2005), a Contabilidade é a ciência que estuda, registra e controla o patrimônio e as mutações que nele operam os atos e fatos administrativos, demonstrando no final de cada exercício social o resultado obtido e a situação econômico-financeira da entidade.

Assim, entende-se que a contabilidade é uma técnica de gestão que tem como finalidade a determinação da situação patrimonial das empresas e dos seus resultados. Que de um simples processo de registro de transações foi se transformando numa fonte de

---

informações, na medida em que pudesse revelar a qualquer momento o conhecimento da situação da empresa e o andamento dos seus negócios.

## **4.2 CONTABILIDADE DE CUSTOS**

Atualmente a contabilidade de custos é conhecida como o ramo da contabilidade que se destina a produzir informações para diversos níveis gerenciais de uma entidade, como auxílio às funções de determinação de desempenho, de planejamento e controle das operações, e de tomada de decisões, bem como tornar, a alocação mais criteriosamente possível dos custos de produção aos produtos.

Bruni e Famá (2003) determinam que a contabilidade de custos possa ser definida como o processo ordenado de usar os princípios da contabilidade geral para registrar os custos de operação de um negócio. Que a sua função é determinar o lucro, o controle das operações e a tomada de decisão. O entendimento de Crepaldi (2002) afirma que está é uma técnica utilizada para identificar, mensurar e informar os custos dos produtos e/ou serviços e tem a função de gerar informações precisas e rápidas para a administração, para a tomada de decisão, planejando sempre o futuro.

### **4.2.1 Classificação**

Quanto aos objetos os custos podem ser classificados em Diretos e Indiretos. Os custos diretos também conhecidos como Custo Controlável, compreendem qualquer despesa ou gasto relacionado diretamente com o produto fabricado ou serviço prestado. Para Crepaldi (2002), custos diretos são os custos que podem ser apropriados diretamente aos produtos, e variam com a quantidade produzida. Para Dutra (2003), este pode ser apropriado a cada tipo de bem ou órgão, no momento da sua ocorrência, isto é, está ligado diretamente a cada tipo de bem ou função de custo.

Os Custos Indiretos ou Custo por Absorção compreendem os gastos que não contribuem de forma direta para a fabricação dos produtos ou serviços. São os que não podem ser identificados diretamente com os produtos e necessitam de rateios para fazer a apropriação (Crepaldi, 2002). Para Dutra (2003), custos indiretos são aqueles que não se podem apropriar diretamente a cada tipo de bem ou função de custo no momento de sua ocorrência. Atribui-se parcela dele a cada tipo de bem ou função de custos através de um critério de rateio.

Em relação ao processo de sua formação na produção, os custos se dividem em Fixos e Variáveis, Semifixos e Semivariáveis. Para Crepaldi (2002) custo fixo é o que não varia em

função do volume de produção. Ele existe mesmo que não haja produção. Estes podem ser agrupados em: custo fixo de capacidade e custo fixo operacional. Segundo Dutra (2003), pode ser entendido como custos de estrutura, ou seja, ocorre período após período sem variações ou cujas variações não ocorrem como consequência de variações do volume de atividade em períodos iguais. Já os custos variáveis surgem na hora da produção, variam em função da quantidade produzida, ou seja, quanto maior a produção maior será os custos.

Os custos semifixos correspondem a custos que são fixos em determinado patamar, passando a ser variáveis quando esse for excedido. Pelo entendimento de Crepaldi (2002), este permanece fixo até determinada quantidade fabricada e, nesse ponto, sofre uma variação, permanecendo constante nesse novo volume de quantidade. Segundo VanDerbeck e Nagy (2001), estes são os chamados custos por degraus, ou seja, tendem a permanecer no mesmo montante em dinheiro por certa faixa de atividade, mas aumentam quando a produção excede certos limites.

Os custos semivariáveis correspondem a custos variáveis que não acompanham a variação da produção. Crepaldi (2002) cita que este custo representa uma parcela fixa e uma parcela variável. Até determinada quantidade, ele é constante, e a partir dessa quantidade, varia de forma diretamente proporcional à variação na quantidade. Podem mudar com a produção, mas não necessariamente em proporção direta (VanDerbeck e Nagy, 2001).

#### **4.2.2 Formação do preço de venda**

O processo de formação de preços está diretamente ligado às condições de mercado, onde o consumidor moderno esta constantemente em busca de novos produtos e serviços. Este embasamento pode nos expor que o cálculo do preço de venda tanto de mercadorias como de prestação de serviços, deve atender aos anseios do mercado, oferecendo aos clientes, atendimento e produtos de qualidade, ocasionando a sua satisfação e conseqüentemente o fortalecimento da empresa perante a concorrência. O preço deve chegar a um valor que permita trazer à empresa a maximização dos lucros.

Segundo Oliveira, Duarte, Silva e Souza (2011), além de proporcionar um retorno adequado ao investimento realizado, o preço está sujeito a aspectos que fogem ao controle da empresa, como as regulamentações governamentais, o avanço tecnológico, a obsolescência, a mudança do gosto do consumidor, os preços da concorrência, entre outros.

Para Bruni e Famá (2003) os principais objetivos no processo de formação de preços são proporcionar a longo prazo, o maior lucro possível; permitir a maximização lucrativa da participação de mercado; maximizar a capacidade produtiva, evitando ociosidade e

desperdícios operacionais; e maximizar o capital empregado para perpetuar os negócios de modo auto-sustentado.

Para atingir os objetivos acima descritos os principais métodos aplicáveis no processo de formação do preço com base nos custos, empregam os seguintes fatores: custo pleno, custo de transformação, custo marginal, taxa de retorno exigida sobre o capital investido, custo padrão, aplicação de *Mark-up*. Esses métodos, segundo Bruni e Famá (2003), podem ser conceituados conforme o Quadro 01.

<b>Métodos de formação de preço</b>	<b>Conceito</b>
Preços com base no custo pleno	Os preços são estabelecidos com base nos custos plenos ou integrais – custos totais de produção, acrescidos das despesas de vendas, de administração e da margem de lucro desejada. É a técnica mais utilizada.
Preços com base no custo de transformação	Não consideram em seu preço as despesas operacionais e a margem de lucro. Esse método propõe a formar preços com base apenas nos custos de transformação, não considerando nos cálculos os custos com materiais diretos.
Preço com base no custo marginal	O incremento de custo correspondente à produção de uma unidade adicional de produto. Assim, corresponde aos custos que não seriam incorridos se um produto fosse eliminado ou não produzido.
Preços com base na taxa de retorno exigida sobre o capital investido	O emprego deste método permite estimar o preço, com base em taxa predeterminada de lucro sobre o capital investido.
Preços com base no custo padrão	Neste modelo, a empresa estima seu custo-padrão, com o cuidado de corretamente separar os custos pertencentes aos produtos (variáveis) e os custos pertencentes à estrutura operacional da empresa (fixos).
Aplicação <i>Mark-up</i>	Índice que aplicado sobre os gastos de determinado bem ou serviço permite a obtenção do preço de venda. Pode ser empregado sobre o custo variável, os gastos variáveis e sobre os gastos integrais.

Fonte: Adaptado de Bruni e Famá (2003).  
Quadro 01 – Métodos de formação de preço



Segundo o autor acima o *Mark-up* pode ser calculado de duas formas:

\*Multiplicador – mais usual, representa por quanto devem ser multiplicados os custos variáveis para se obter o preço de venda a praticar.

$$\text{MK Multiplicador} = \frac{100}{100 - (\text{impostos} + \text{taxas} + \text{comissões} + \text{despesas} + \text{margem de lucro})}$$

\*Divisor – menos usual, representa percentualmente o custo variável em relação ao preço de venda.

$$\text{MK Divisor} = \frac{100 - (\text{impostos} + \text{taxas} + \text{comissões} + \text{despesas} + \text{margem de lucro})}{100}$$

Atualmente a função do *Mark-up* deixou de ser exatamente a de formação do preço de venda, pois este é fornecido pelo mercado, às organizações fundamentam seu preço com base na concorrência. Na prática o *Mark-up* é uma ferramenta que possibilita a comparação entre o preço ideal para a empresa e o preço aceito pelo mercado concorrencial.

### 4.3 CONTABILIDADE TRIBUTÁRIA

Contabilidade Tributária é o ramo da contabilidade responsável pelo gerenciamento dos tributos incidentes nas diversas atividades de uma empresa, ou grupo de empresas, adaptando ao dia-a-dia empresarial as obrigações tributárias, de forma a não expor a entidade às possíveis sanções fiscais e legais.

Fabretti (2005) define Contabilidade Tributária como sendo o ramo da contabilidade que tem por objetivo aplicar na prática conceitos, princípios e normas básicas da contabilidade e da legislação tributária, de forma simultânea e adequada, devendo demonstrar a situação do patrimônio e o resultado do exercício de forma clara e precisa, onde o resultado apurado deve ser economicamente exato.

Ainda segundo o autor o método da contabilidade tributária consiste num adequado planejamento tributário e relatórios contábeis eficazes que demonstrem a exata situação das contas do patrimônio e do resultado.

A contabilidade tributária tem como objeto principal os tributos, que para Brasil (2009), é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada. Pode ser impostos, taxas e contribuição de melhoria.

#### 4.4 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

A redução dos custos é uma necessidade de todas as empresas brasileiras que estão em condições de alta competitividade, e entre eles estão os tributos. Para conseguir a redução destes custos com tributos é necessário que se tenha um bom Planejamento Tributário.

Segundo Andrade Filho (2010), o Planejamento Tributário também é conhecido como elisão fiscal, ou seja, envolve a escolha, entre alternativas igualmente válidas, de situações fáticas ou jurídicas que visem reduzir ou eliminar ônus tributários, sempre que isso for possível nos limites da ordem jurídica.

O Planejamento Tributário é a redução dos pagamentos dos tributos de forma legal, ou seja, escolhendo a melhor forma de tributação de acordo com a legislação. É o procedimento lícito realizado pelo contribuinte antes da ocorrência do fato gerador com o objetivo de eliminar ou postergar a obrigação tributária ou reduzir o montante devido.

Para Fabretti (2005), Planejamento Tributário é o estudo feito preventivamente, antes da realização do fato administrativo, pesquisando seus efeitos jurídicos e econômicos e as alternativas legais menos onerosas. Oliveira (2005) entende-o como um conjunto de condutas da pessoa física ou jurídica destinadas a reduzir, transferir ou postergar legalmente os ônus dos tributos.

##### 4.4.1 Classificação do Planejamento Tributário

A classificação do Planejamento Tributário depende da área de atuação e do ponto de vista do observador. Dentro desse contexto Oliveira (2005) define que a classificação do Planejamento Tributário obedece aos seguintes critérios:

Quanto à área de atuação:

- a) Administrativo: intervenções diretas no sujeito ativo.
- b) Judicial: pleito de tutela jurisdicional.
- c) Interno: atos realizados dentro da própria empresa.

Quanto aos Objetivos:

- a) Anulatório: estruturas e formas jurídicas a fim de impedir a concretização da hipótese de incidência da norma;
- b) Omissivo ou evasão imprópria: simples abstinência da realização da hipótese de incidência. Ex: importação proibida de mercadorias com altas alíquotas;
- c) Induzido: escolha de uma forma de tributação por intermédio de incentivos e isenções;
- d) Optativo: escolha da melhor fórmula elisiva entre as opções dadas pelo legislador.

- e) Interpretativo ou lacunar: o agente se utiliza de lacunas e imprevistos do legislador.
- f) Metamórfico ou transformativo: transformação ou mudança dos caracteres do negócio jurídico, a fim de alterar o tributo incidente ou aproveitar-se de um benefício legal.

#### **4.4.2 Abrangência e Aspectos do Planejamento Tributário**

A economia legal dos tributos pode operar em três esferas administrativas e em cima de quatro aspectos contábeis. Para Oliveira (2005) a abrangência ocorre no âmbito da própria empresa, através de medidas gerenciais que possibilitem a não ocorrência do fato gerador do tributo, que diminua o montante devido ou que adie seu vencimento. No âmbito da esfera administrativa, que arrecada o tributo, buscando a utilização dos meios previstos em lei que lhe garantam uma diminuição legal do ônus tributário. No âmbito do Poder Judiciário com a adoção de medidas judiciais com o fim de suspender o pagamento, diminuição da base de cálculo ou alíquotas e contestação quanto à legalidade da cobrança.

Ao se adotar um sistema de economia fiscal faz-se necessário a análise de quatro aspectos, que segundo Oliveira (2005) corresponde à análise econômico-financeira, onde adota-se procedimentos que visem a maximizar o resultado do planejamento; análise jurídica, deve haver fundamento jurídico a ser alegado. A compensação só pode operar após o trânsito em julgado da ação; análise fiscal, as obrigações acessórias estejam cumpridas e em ordem para não desencadear um processo de fiscalização; e análise fisco-contábil, procedimentos que permitam a economia de outros tributos, buscando a maximização do lucro e a maximização do risco.

#### **4.4.3 Tipos de Planejamento Tributário**

O planejamento tributário pode abranger as diferentes atividades de qualquer empresa, seja pequena, média e até mesmo grande porte. Ele aborda sobre qualquer setor ou atividade da empresa de forma a resultar em um maior ganho financeiro. Para mostrar os diferentes tipos de Planejamento, Oliveira (2005) divide-os:

Do ponto de vista empresarial (estrutura gerencial e contábil-financeira), o planejamento pode ser do tipo operacional: procedimentos formais prescritos pelas normas ou pelo costume, ou seja, na forma específica de contabilizar determinadas operações e transações, sem alterar suas características básicas; estratégico: implica mudança de algumas

características estratégicas da empresa, como estrutura de capital, localização, tipos de empréstimos, contratação da mão-de-obra, etc.

Do ponto de vista jurídico (efeitos fiscais no tempo), o planejamento pode ser preventivo, desenvolve-se por intermédio de orientações, manuais de procedimentos e reuniões, e abrange atividades de cumprimento da legislação tributária nas obrigações principais e acessórias; corretivo, detectada qualquer anormalidade, procede-se ao estudo e alternativas de correção da anomalia são indicadas; especial: pesquisa do fato objeto do planejamento, articulação das questões fiscais oriundas do fato pesquisado, estudo dos aspectos jurídico-fiscais relacionadas com as questões decorrentes do fato pesquisado, conclusão e formalização do planejamento em um expediente técnico-jurídico.

#### **4.5 MODALIDADES DE TRIBUTAÇÃO FEDERAL**

No Brasil existem quatro esferas administrativas: Lucro Real, Lucro Presumido, Lucro Arbitrado e Simples Nacional. Aborda-se neste trabalho o Simples Nacional, o Lucro Real e o Lucro Presumido.

##### **4.5.1 Simples Nacional**

De acordo com Pinto (2011), o Simples Nacional é uma forma de tributação permitida para empresas em que a receita bruta, no ano-calendário imediatamente anterior ao da opção, não tenha excedido a R\$ 240.000,00 para as Microempresas e R\$ 2.400.000,00 para as Empresa de Pequeno Porte. Segundo Andrade Filho (2010), o Simples Nacional constitui-se em uma forma simplificada e unificada de recolhimento de tributos, por meio da aplicação de percentuais favorecidos e progressivos, incidentes sobre uma única base de cálculo, a receita bruta.

Para apurar o imposto devido utiliza-se, a receita bruta referente aos 12 meses anteriores ao período de apuração, e aplicada à alíquota das tabelas dos anexos I, II, III, IV, V, para empresas comerciais, industriais, serviços e locação de bens móveis, e prestação de serviços.

Segundo Silva (2005) e Andrade Filho (2010), Simples é uma sistemática de recolhimento de tributos mensalmente, onde por meio do DAS-Simples, a pessoa jurídica recolhe os seguintes impostos e contribuições: INSS (Instituto Nacional de Seguridade Social); IPI (Imposto sobre produtos industrializados, quando for o caso); COFINS (Contribuição Social sobre o faturamento); PIS/PASEP (Contribuição ao Programa de Integração Social/Contribuição ao Programa de Formação do Patrimônio do Servidor

Público); CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido); IRPJ (Imposto de Renda Pessoa Jurídica); ICMS (Imposto sobre circulação de mercadorias e serviços); ISS (Imposto sobre Serviços de qualquer natureza); CPP (Contribuição Patronal Previdenciário).

#### 4.5.2 Lucro Real

Segundo Pinto (2011) Lucro Real é uma forma complexa de apuração do IRPJ e CSLL. Tem como fato gerador o lucro líquido contábil do período base ajustado pelas adições, exclusões e compensações prescritas ou autorizadas pela legislação do Imposto de renda (art.247 do RIR/99).

A determinação do Lucro Real será precedida da apuração do lucro líquido contábil de cada período de apuração com observância do disposto nas leis comerciais, inclusive no que se refere à constituição da provisão para o Imposto de Renda. A apuração poderá ser feita por período trimestral (31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro) ou anual/estimativa (31 de dezembro).

Para Pinto (2011) estão obrigadas à tributação pelo lucro real, as pessoas jurídicas que tiverem:

- ✓ Receita total, no ano-calendário anterior, superior ao limite de R\$ 48.000.000,00 ou proporcional ao número de meses do período, quando inferior a doze meses;
  - ✓ Atividades financeiras e equiparadas: bancos comerciais, de investimentos, desenvolvimentos, caixas econômicas, sociedades de crédito, financiamento e investimento, crédito imobiliário, corretoras de títulos, valores mobiliários e câmbio, empresas de arrendamento mercantil, empresas de seguros privados e de capitalização e entidades de previdência privada aberta;
  - ✓ Empresas que tiverem lucros, rendimentos ou ganhos de capital oriundo do exterior;
  - ✓ Que no decorrer do ano calendário, tenham efetuado pagamento mensal do IR pelo regime de estimativa;
  - ✓ Empresas que explorem atividade imobiliária: empresas que explorem atividades de prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção de riscos, administração de contas a pagar e a receber, compras de direito creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços;
  - ✓ Empresas que explorem as atividades de securitização de créditos imobiliários, financeiros e do agronegócio;
-

Segundo Oliveira (2005), a partir de 1º de Dezembro de 2002, com a Lei nº 10.637/2002, acaba a cumulatividade do PIS/PASEP as empresas optantes pelo regime de tributação pelo Lucro Real. Essa contribuição será calculada a alíquota de 1,65% sobre o faturamento da pessoa jurídica, independente de sua denominação ou classificação contábil. Ainda segundo o autor, com a lei nº 10.833/2003, a partir de 1º de fevereiro de 2004, acaba a cumulatividade da COFINS sobre a receita bruta. Essa contribuição é calculada a alíquota de 7,60% sobre o faturamento da pessoa jurídica. Para ambas as apurações, do valor determinado, a empresa poderá descontar créditos (depreciação de imóveis e veículos, despesas financeiras, aluguéis de pessoa jurídica, devolução de vendas, energia elétrica).

Para o cálculo de ISS, foi considerada a alíquota de 3% (fixada pelo município), aplicada sobre a receita bruta de prestação de serviço. Este imposto deverá ser recolhido no município onde o prestador do serviço está localizado. No estudo, as mercadorias optam pela substituição tributária, não havendo alíquota aplicável para o cálculo de ICMS.

#### **4.5.3 Lucro Presumido**

De acordo com o Pinto (2011) Lucro Presumido é uma forma de tributação que toma como base para a tributação do CSLL e o IRPJ, o faturamento mais as demais receitas. É uma forma de tributação simplificada, utilizada pelas empresas que não estiverem obrigadas, no ano-calendário, a apuração do lucro real.

Para Andrade Filho (2010), a expressão Lucro Presumido é ambígua, isto é, serve para fazer referência a um regime de tributação ao qual algumas pessoas podem aderir como sujeitos passivos do Imposto de Renda e serve também para designar a base de cálculo do Imposto de Renda devido pelas pessoas que vierem a aderir a essa sistemática de tributação. No primeiro caso, o conceito de Lucro Presumido como sistemática de apuração do IRPJ decorre da conjunção de diversas normas do direito positivo que prescrevem as formas e as condições pelas quais as pessoas jurídicas podem ingressar, manter-se e sair dessa sistemática de apuração do imposto. No segundo caso, Lucro Presumido é à base de cálculo do imposto que será determinada, pela aplicação de um percentual sobre o montante da receita bruta decorrente da venda de mercadorias e serviços, e acrescido de outras receitas e ganhos de capital, apurados na forma da lei.

A forma de apuração pode ser trimestral (março, junho, setembro e dezembro) ou anual, podendo as pessoas jurídicas escolher entre o regime de caixa e o de competência, ou por ambos. A opção será feita pela ocasião do pagamento da quota única ou primeira quota

---

devida no primeiro trimestre do ano-calendário, vencível no último dia do mês de abril e será definitiva para todo o ano-calendário (Andrade Filho, 2010).

Segundo Silva (2005) não devem compor a base de cálculo as receitas de equivalência patrimonial; receitas de dividendos; IPI incidente sobre as vendas; ICMS nas vendas, quando devido pelo substituto no regime de substituição tributária; vendas canceladas ou anuladas; descontos incondicionais concedidos.

A partir da competência dezembro de 2002 e fevereiro de 2004, para fins de cálculo do PIS e do COFINS para o Lucro Presumido, utiliza-se o critério de incidência cumulativa, sendo as alíquotas aplicáveis respectivamente 0,65% e 3% sobre a totalidade das receitas auferidas, sendo excluídas ou deduzidas as vendas canceladas, os descontos incondicionais, receitas financeiras, não se permitindo a utilização de créditos (Pinto, 2011).

Para o cálculo de ISS, foi considerada a alíquota de 3% (fixada pelo município), aplicada sobre a receita bruta de prestação de serviço. Este imposto deverá ser recolhido no município onde o prestador do serviço está localizado. No estudo, as mercadorias optam pela substituição tributária, sendo a obrigação pelo recolhimento do imposto transferido a um terceiro, não havendo alíquota aplicável para o cálculo de ICMS.

## **5 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS DADOS**

A formação do preço de venda na empresa comercial leva em consideração diversos fatores, entre eles características do mercado, demanda e concorrência, o setor da economia em que a empresa atua e a linha de mercadorias com que a empresa trabalha.

Atualmente a empresa em estudo, define os preços de venda das suas mercadorias com base na concorrência. Segundo Bruni e Famá (2003) esta tática trata da formação de preços por imitação, os níveis de preços são estipulados pela concorrência e obtidos mediante pesquisas de mercado, adotando-se em seguida o mesmo preço de venda ou assemelhado aos preços praticados pela concorrência. Os preços podem ser de oferta, quando a empresa cobra mais ou menos que seus concorrentes, ou de proposta, quando a empresa determina seu preço segundo seu julgamento sobre como os concorrentes irão fixar seus preços.

A organização em estudo define o preço de venda, agregando ao custo unitário de compra uma margem de lucro de 60%. Se este preço ficar acima do que a concorrência pratica, ela reduz a margem para que seu produto fique competitivo no mercado e possa continuar participando do comércio. Se ficar abaixo ele faz o inverso, aumenta a margem. Para um melhor entendimento, segue o exemplo: Produto: Net Book LG, custo unitário de compra R\$ 530,00 somado a margem de lucro 60% igual preço de venda R\$ 848,00.

Para atender aos objetivos propostos, formação de preço e opção de tributação, foi apresentada inicialmente a demonstração de resultado de exercício com base nas três esferas administrativas. Após, com a análise dos dados e com a opção de tributação definida para este ano, foi desenvolvida uma metodologia de formação de preço de venda de mercadorias, com base no cálculo do *Mark-up*.

## **DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO**

---



FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA E OS IMPACTOS TRIBUTÁRIOS:  
ESTUDO DE CASO EM UMA EMPRESA DE INFORMÁTICA

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO					
	Simples Nacional		Lucro Real		Lucro Presum
	2º semestre 2010	1º semestre 2011	2º semestre 2010	1º semestre 2011	2º semestre 2010
RECEITA OPERACIONAL BRUTA					
VENDAS DE MERCADORIAS	R\$ 330.446,37	R\$ 351.885,01	R\$ 330.446,37	R\$ 351.885,01	R\$ 330.446,37
VENDAS DE SERVIÇOS	R\$ 38.594,39	R\$ 34.237,64	R\$ 38.594,39	R\$ 34.237,64	R\$ 38.594,39
<b>*** Total RECEITA OPERACIONAL BRUTA</b>	<b>R\$ 369.040,76</b>	<b>R\$ 386.122,65</b>	<b>R\$ 369.040,76</b>	<b>R\$ 386.122,65</b>	<b>R\$ 369.040,76</b>
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA					
VENDAS CANCELADAS	(R\$ 1.290,00)		(R\$ 1.290,00)	R\$ 0,00	(R\$ 1.290,00)
Total VENDAS CANCELADAS	(R\$ 1.290,00)		(R\$ 1.290,00)	R\$ 0,00	(R\$ 1.290,00)
IMPOSTOS INCIDENTES					
Simples S/Faturamento	(R\$ 23.802,16)	(R\$ 31.407,45)			
Icms Substituição Tributária			R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Pis 1,65% e 0,65%			(R\$ 6.067,89)	(R\$ 6.371,02)	(R\$ 2.390,00)
Cofins 7,60% e 3%			(R\$ 27.949,06)	(R\$ 29.345,32)	(R\$ 11.032,00)
Iss 3%			(R\$ 1.157,83)	(R\$ 1.027,13)	(R\$ 1.157,83)
Total IMPOSTOS INCIDENTES	(R\$ 23.802,16)	(R\$ 31.407,45)	(R\$ 35.174,78)	(R\$ 36.743,47)	(R\$ 14.580,00)
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA					
<b>(=) *** Total RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA</b>	<b>R\$ 343.948,60</b>	<b>R\$ 354.715,20</b>	<b>R\$ 332.575,98</b>	<b>R\$ 349.379,18</b>	<b>R\$ 353.170,76</b>
(-) CUSTO DOS PRODUTOS/MERCADORIAS/SERVIÇOS		(R\$ 528,09)		(R\$ 479,25)	
CUSTO DAS MERCADORIAS REVENDIDAS	(R\$ 229.479,06)	(R\$ 288.370,96)	(R\$ 208.252,25)	(R\$ 261.696,55)	(R\$ 229.479,06)
Total CUSTO DOS PRODUTOS/MERCADORIAS/SERVIÇOS	(R\$ 229.479,06)	(R\$ 288.899,05)	(R\$ 208.252,25)	(R\$ 262.175,80)	(R\$ 229.479,06)
LUCRO BRUTO					
<b>(=) *** Total LUCRO BRUTO</b>	<b>R\$ 114.469,54</b>	<b>R\$ 65.816,15</b>	<b>R\$ 124.323,73</b>	<b>R\$ 87.203,38</b>	<b>R\$ 123.691,70</b>
(-) DESPESAS OPERACIONAIS					
* DESPESAS ADMINISTRATIVAS					
DESPESAS COM PESSOAL	(R\$ 34.573,35)	(R\$ 42.029,65)	(R\$ 34.573,35)	(R\$ 42.029,65)	(R\$ 34.573,35)
INSS PATRONAL (Real e Presumido)			(R\$ 8.155,54)	(R\$ 10.041,53)	(R\$ 8.155,54)
Ocupação	(R\$ 1.919,33)	(R\$ 1.728,42)	(R\$ 1.919,33)	(R\$ 1.728,42)	(R\$ 1.919,33)
UTILIDADES E SERVIÇOS	(R\$ 9.786,08)	(R\$ 16.865,81)	(R\$ 9.786,08)	(R\$ 16.865,81)	(R\$ 9.786,08)
DESPESAS GERAIS	(R\$ 3.635,23)	(R\$ 10.968,65)	(R\$ 3.635,23)	(R\$ 10.968,65)	(R\$ 3.635,23)
PROPAGANDA E PUBLICIDADE		(R\$ 3.202,50)		(R\$ 3.202,50)	
Total ADMINISTRATIVAS	(R\$ 49.913,99)	(R\$ 74.795,03)	(R\$ 58.069,53)	(R\$ 84.836,56)	(R\$ 58.069,53)
** DESPESAS COM VEICULOS					
DESPESAS GERAIS	(R\$ 2.175,93)	(R\$ 5.534,81)	(R\$ 2.175,93)	(R\$ 5.534,81)	(R\$ 2.175,93)
Total COM VEICULOS	(R\$ 2.175,93)	(R\$ 5.534,81)	(R\$ 2.175,93)	(R\$ 5.534,81)	(R\$ 2.175,93)
*** DESPESAS FINANCEIRAS					
DESPESAS GERAIS	(R\$ 801,96)	(R\$ 3.009,61)	(R\$ 801,96)	(R\$ 3.009,61)	(R\$ 801,96)
Total DESPESAS FINANCEIRAS	(R\$ 801,96)	(R\$ 3.009,61)	(R\$ 801,96)	(R\$ 3.009,61)	(R\$ 801,96)
(+) RECEITAS FINANCEIRAS					
RECEITAS FINANCEIRAS	R\$ 298,96		R\$ 298,96	R\$ 0,00	R\$ 298,96
Total (+) RECEITAS FINANCEIRAS	R\$ 298,96		R\$ 298,96	R\$ 0,00	R\$ 298,96
LUCRO OPERACIONAL LIQUIDO					
<b>(=) *** Total LUCRO OPERACIONAL LIQUIDO</b>	<b>R\$ 61.876,62</b>	<b>(R\$ 17.523,30)</b>	<b>R\$ 63.575,27</b>	<b>(R\$ 6.177,70)</b>	<b>R\$ 62.643,70</b>
RESULTADO ANTES DA CORREÇÃO					

Quadro 02: DRE Simples Nacional, Lucro Real e Lucro Presumido (2º semestre 2010 e 1º semestre 2011).  
Elaborado pelo autor.

Em 2010 com a opção pelo Simples Nacional, a empresa apresentou um resultado melhor, pois tanto as sistemáticas do Lucro Presumido e Real demonstraram uma queda de

R\$ 9.773,63 e R\$13.631,16, respectivamente. Isso se deve especialmente, pelo INSS Patronal que a empresa teria que recolher caso tivesse optado pelas formas de tributação comentadas.

Em 2011, no período analisado (01/2011 a 07/2011), o melhor desempenho da empresa foi pelo Lucro Real, pois as sistemáticas do Lucro Presumido e Simples Nacional demonstraram um aumento (prejuízo) de R\$ 15.752,72 e R\$ 11.345,60 respectivamente. Esse resultado foi obtido devido ao Lucro Real não contemplar tributação de IRPJ e CSLL, visto que o resultado antes dos impostos teve saldo negativo. Outro fator que influenciou foi o custo das mercadorias vendidas, que quando adquiridas geraram crédito de PIS e COFINS, ou seja, foram calculados pelo sistema da não-cumulatividade.

Cabe destacar ainda que a empresa não possui depreciação em seus ativos, tais como veículo e imóvel, devido os mesmos não serem de propriedade da empresa. O veículo empregado é de propriedade do sócio. O imóvel utilizado para as operações da empresa é alugado, cujo proprietário é pessoa física, portanto, sem direito a crédito conforme legislação vigente. Fica a empresa encarregada de quitar as despesas com manutenção que vierem a ocorrer, bem como despesas com energia elétrica e água.

Nota-se também que não há incidência de ICMS sobre as mercadorias, devido à empresa apresentar substituição tributária, ou seja, há a transferência da responsabilidade pelo recolhimento do imposto incidente, para um terceiro. O imposto é calculado a título de substituição tributária pelo substituto tributário, incidente nas etapas/operações subseqüentes com a mercadoria que fornece, e que é cobrado por este já embutido no valor total do fornecimento, devendo ser retido no ato da venda para que o saldo, descontado o débito próprio seja posteriormente recolhido para o Estado onde estiver estabelecido o adquirente.

Destaca-se que a melhor opção tributária é uma resposta sempre circunstancial, ou seja, não existe uma opção vantajosa permanente. O importante é que no processo de planejamento tributário as empresas utilizem recursos de cenários futuros, possibilitando, através dos testes de hipóteses, que se escolha e execute a opção mais vantajosa.

Após a análise das demonstrações, utilizando como base o Lucro Real, que foi o melhor resultado obtido até o momento, calculou-se um preço de venda para as mercadorias da empresa. Para tanto, utilizou-se o método de cálculo do *Mark-up* Divisor que representa percentualmente o custo variável em relação ao preço de venda.

$$\text{MK Divisor} = 100 - \frac{(\text{impostos} + \text{taxas} + \text{comissões} + \text{despesas} + \text{margem de lucro})}{100}$$

Taxas/Despesas financeiras: 0,8%  
Impostos: 33,25% (PIS, COFINS, IRPJ, CSLL)  
Comissões: 0,00%  
Margem de lucro: 60 %

$$\text{MK Divisor} = \frac{100 - (33,25 + 0,8 + 0 + 60)}{100}$$

100

$$\text{MK Divisor} = \frac{5,95}{100} = 0,0595$$

100

O preço a ser praticado deve ser calculado com a seguinte fórmula:

$$\text{PV} = \frac{\text{Custo Unitário}}{\text{Mark-up}}$$

Mark-up

Exemplo:

Produto: Net Book LG, custo unitário de compra R\$ 530,00

$$\text{PV} = \frac{530,00}{0,0595} = 8.907,56$$

0,0595

Com o resultado obtido no cálculo do *Mark-up*, pode-se afirmar que a empresa não vai conseguir vender seus produtos, logo que os preços a praticar ficarão elevadíssimos, como no exemplo. Deste modo outra hipótese a considerar seria diminuir sua margem de lucro, acrescentando ao cálculo do *Mark-up* a porcentagem das despesas operacionais, obtidas em relação à receita.

Se a empresa considerasse um lucro de 10%, que acrescentado aos impostos de 33,25%, taxas e despesas financeiras de 0,8% e despesas operacionais de 25,68%, o preço a praticar ainda ficaria suficiente para o desempenho de suas atividades. Para entendimento:

$$\text{MK Divisor} = \frac{100 - (33,25 + 0,8 + 0 + 25,68 + 10)}{100}$$

100

$$\text{MK Divisor} = \frac{30,27}{100} = 0,3027$$

100

Produto: Net Book LG, custo unitário de compra R\$ 530,00.

$$\text{PV} = \frac{530,00}{0,3027} = 1.750,91$$

0,3027

Nota-se aqui que o preço ainda é elevado, mas bem mais acessível que o anterior, portanto de imediato aconselho a empresa tentar reduzir as despesas operacionais, em pelo menos 5%, e diminuir sua margem de lucro. Com isso a empresa vai conseguir colocar o seu produto a um preço mais baixo o tornando mais competitivo, podendo acarretar uma maior receita no final do exercício.

## **6 CONCLUSÃO**

Destacou-se durante a realização deste trabalho, o quão é importante uma contabilidade organizada e estruturada dentro da organização, principalmente no momento da tomada de decisão e consolidação do lucro, assim como para diversas finalidades que cabem a contabilidade.

Pode-se notar a importância de um sistema estruturado de custos, como instrumento indispensável na formação do preço de venda, possibilitando, que os empreendimentos estejam preparados para atuar em um mercado competitivo e que busca a melhor qualidade com o menor preço.

Evidenciou-se ainda que o impacto tributário é altamente relevante na rentabilidade desta empresa, e que para reduzi-los é necessário apresentar um bom Planejamento Tributário, o que deverá reduzir o pagamento de tributos através de um conjunto de sistemas legais. Observa-se um aprimoramento do conhecimento das formas de tributação que existem no Brasil: Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real, analisando a melhor forma de tributação para a empresa em estudo.

No seu desenvolvimento, com as Demonstrações de Resultado do Exercício do ano de 2010 ficou evidente que a sistemática mais vantajosa era o Simples Nacional. Nota-se que esta era a única que permitia que a empresa tivesse resultado positivo e a que menos onerou em consideração a carga tributária. Para o Ano de 2011, mesmo tendo dado prejuízo, a melhor opção de tributação é o Lucro Real, que pode ser esclarecido devido principalmente pela não incidência de IRPJ e CSLL.

Cabe destacar ainda, que para empresas de pequeno e médio porte não existe opção de tributação vantajosa e permanente, é importante que para o processo de planejamento tributário as empresas utilizem recursos de cenários futuros, possibilitando, através de testes de hipóteses, que se escolha e execute a opção mais vantajosa. A melhor opção é uma resposta circunstancial e instável, por isso tem a necessidade de monitoramento constante.

## **7 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

BEUREN, Ilse Maria; LONGARAY, André Andrade; RAUPP, Fabiano Maury; SOUSA, Marco Aurélio Batista de; COLAUTO, Romualdo Douglas; PORTON, Rosimere Alves de Bona. **Como elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade – Teoria e Prática**. 2ª Edição. São Paulo: Atlas, 2004.

BRASIL, **Código Tributário Nacional**. 15ª Edição. São Paulo: Saraiva, 2009.

BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens. **Gestão de Custos e Formação de Preços: com aplicações na calculadora HP 12C e excel**. 2ª Edição. São Paulo: Atlas, 2003.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Curso Básico de Contabilidade de Custos**. 2ª Edição. São Paulo: Atlas, 2002.

DUTRA, René Gomes. **Custos: Uma abordagem prática**. 5ª Edição. São Paulo: Atlas, 2003.

FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade Tributária**. 9ª Edição. São Paulo: Atlas, 2005.

FILHO, Edmar Oliveira Andrade. **Imposto de Renda das Empresas: CSLL, Operações de Hedge, Preço de Transferência, Planejamento Tributário, Reorganizações Societárias**. 7ª Edição. São Paulo: Atlas, 2010.

GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 4ª Edição. São Paulo: Atlas, 2002.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu; CARVALHO, L. Nelson. **Contabilidade: Aspectos Relevantes da Epopéia de sua Evolução**. R. Cont. Fin. – USP, São Paulo: Maio/Agosto de 2005. Nº 38.

LACERDA, Tiago Gorski. **Planejamento Tributário**. Porto alegre, 2011. Disponível em: <http://jcrs.uol.com.br/site/noticia.php?codn=55283>. Acesso em: 08 de maio de 2011, 16h30min.

OLIVEIRA, Gustavo Pedro de. **Contabilidade Tributária**. Exemplar 4. São Paulo: Saraiva, 2005.

---

PINTO, João Roberto Domingues. **Imposto de Renda, Contribuições Administrativas pela Secretaria da Receita Federal e Sistema Simples**. 19ª edição. Porto Alegre: Pallotti, 2011.

POHLMANN, Marcelo Coletto; IUDICIBUS, Sérgio de. **Tributação e Política Tributária: Uma abordagem Interdisciplinar**. Exemplar 3. São Paulo: Atlas, 2006.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. BECKER, Grace Vieira; MELLO, Maria Ivone de. **Projetos de Estágio do Curso de Administração: guia para pesquisas, projetos, estágios e trabalho de conclusão de curso**. 1ª Edição. São Paulo: Atlas, 1996.

VANDERBECK, Edward J; NAGY, Charles. F; TAYLOR, Robert Brian. **Contabilidade de Custos**. 11ª Edição. São Paulo: Thomson Pioneira, 2001.

---