



# FICHA TÉCNICA

## **Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae Bahia**

Antonio Ricardo Alvarez Alban

## **Diretor Superintendente**

Jorge Khoury

## **Diretor Técnico**

Franklin Santana Santos

## **Diretor Administrativo-Financeiro**

José Cabral Ferreira

## **Unidade de Ambiente de Negócios**

Cecília Miranda (Gerente)

Janaína Neves (Gerente Adjunta)

Aline Lobo (Gestora do Projeto da Cadeia Produtiva de Energia)

## **Conteudista**

Luiz Marques de Andrade Filho

## **Direção da Criação**

Liana Almeida

## **Editoração**

Derlane Passos

UAN - Unidade de Ambiente de Negócios

Tiragem: 500 ou 1000 exemplares

2020 © Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – Sebrae  
Rua Horácio César, 64. Dois de Julho, Salvador - BA. CEP: 40060-350

[www.ba.sebrae.com.br](http://www.ba.sebrae.com.br)



Central de Relacionamento  
0800 570 0800

# SUMÁRIO

1. A estimativa de custos e despesas .....	4
2. O ponto de equilíbrio .....	12
3. Os tributos no Brasil: Simples nacional, Lucro presumido e Lucro real, e seus impactos sobre as empresas comerciais, industriais e de serviços .....	19
4. Como calcular seu preço de venda em função do impacto dos tributos (com exemplo de precificação para empresa Simples nacional) .....	21
5. Precificação para uma empresa tributada como Lucro presumido .....	25
6. Referências .....	27

# 1. A estimativa de custos e despesas.

## 1.1 O que são custos e o que são despesas?

O primeiro passo para o processo de precificação é a correta estimativa dos custos e despesas da empresa, ou seja, dos seus gastos. Os gastos se dividem em custos e despesas. Os custos são gastos que de forma direta ou indireta estão dentro do bem ou serviço. Já as despesas são gastos que se relacionam à manutenção do negócio (gestão e vendas).

A maneira mais fácil para entender esta separação entre custos e despesas é imaginar que sua empresa é uma fábrica. Em uma fábrica existe uma área que produz e outra área que administra e vende o produto, assim:

- Tudo o que for ligado à produção de seu bem e serviço será tratado como custos.
- Tudo o que for ligado à gestão e vendas do negócio em geral será tratado como despesas.



## 1.2 Como estimar custos na indústria?

Basta a compreensão do comentado acima: produção são custos e gestão e vendas serão despesas. Este modelo pode ser replicado também na área de serviços.

Os custos são divididos em elementos de custos, e em primeiro lugar precisamos destacar o que são custos diretos e custos indiretos.

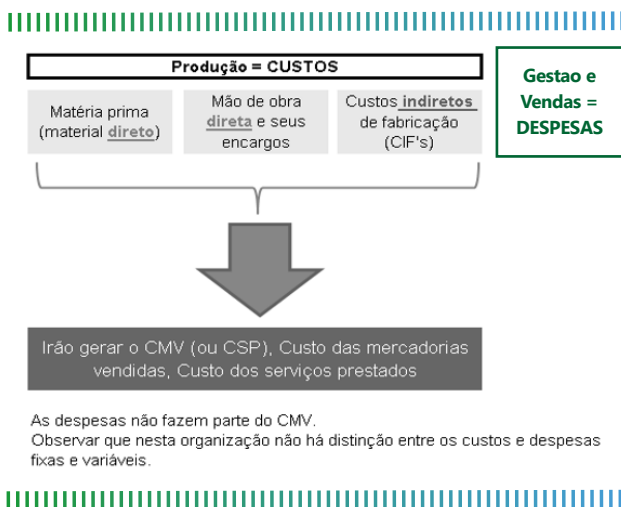
Os custos diretos são aqueles diretamente ligados ao produto, são eles:

- Material direto, ou matéria prima, o que inclui as embalagens.
- Mão de obra direta com seus encargos sociais: valor dos salários e encargos do pessoal que trabalha manipulando o processo produtivo, ambos são custos diretos ou primários.

Os custos indiretos são aqueles ligados à produção (à fábrica), mas de forma geral, tais como, energia da fábrica, aluguel da fábrica, depreciação dos equipamentos e instalações da fábrica e salários e encargos dos gerentes da fábrica (pois eles não manipulam a produção diretamente). Eles são chamados de custos indiretos de fabricação (CIF).

Esta metodologia se refere ao custeio por absorção, método mais comum de custeio utilizado,

**Figura 1. Separação entre custos e despesas, pelo método do custeio por absorção.**



## 1.3 Como estimar os custos nos serviços?

A área de serviços é a menos padrão quando falamos de apuração de custos, pois existem vários tipos de negócio que se enquadram como serviços.

- » Há aqueles negócios que não trabalham com estoques, por exemplo, neste caso os custos da prestação de serviços serão os relacionados ao trabalho direto para a prestação do serviço vendido.
- » Já as empresas de serviços que usam estoques devem apurar seus custos pelo idêntico modo ao trabalhado na indústria.
- » Um restaurante, por exemplo, possui uma área de produção e uma área de gestão; um laboratório de análises clínicas também. Portanto os custos estarão ligados ao consumo de matéria prima para produção e as despesas serão aquelas ligadas à gestão e vendas.



## 1.4 Como estimar os custos no comércio?

Em empresas comerciais os seus custos serão basicamente os relacionados às mercadorias compradas e revendidas. Portanto os seus custos serão gerados através do seu controle de estoques. Existem três métodos para controle de estoques, o PEPS (primeiro que entra primeiro que sai), o UEPS (último que entra primeiro que sai) e o CUSTO MÉDIO.

O UEPS não é aceito pela Receita Federal no Brasil, pois ele tende a gerar lucro menor que os outros dois métodos e, assim, o imposto de renda também será menor para as empresas tributadas como Lucro Real, e assim produzirá menor arrecadação.

Contudo, no comércio, o processo de apuração de custos é mais simples que na indústria e nos serviços, pois o custo unitário é exatamente igual ao custo de aquisição da mercadoria para revenda.

Uma atenção especial se refere às empresas que possuem o ICMS no regime de não cumulatividade (débitos e créditos); neste caso o ICMS na compra não faz parte do custo do estoque, ele é destacado do valor da mercadoria adquirida para ser lançado no ativo circulante da empresa compradora como ICMS a recuperar ou a compensar.

Por fim, notar que as indústrias também controlam seus estoques de matéria prima e embalagens pelos métodos acima citados, PEPS e CUSTO MÉDIO.

## 1.5 Exemplos práticos

A indústria SABONETES LIQUIDOS LTDA produz sabão e detergente. Para o produto sabonete middle class ela utiliza 30 gramas da matéria prima A e 20 gramas da matéria prima B. Existe uma perda no processamento da produção, média, de 20% para a matéria prima A e de 10% para a matéria prima B. Além disso é utilizada uma unidade de embalagem para o produto, que custa R\$ 0,60. Vamos calcular o custo unitário de produção do sabão middle class.

- » Para apuração do custo unitário de produção o primeiro passo é calcular o uso bruto da matéria prima, considerando que existe uma perda de processamento, pela fórmula:

$$Uso\ bruto = \frac{Uso\ líquido}{1 - \% perda}$$

APURAÇÃO DE CUSTO UNITÁRIO DE PRODUÇÃO PARA EMPRESA INDUSTRIAL.

Desta maneira, como serão utilizadas 30 gramas da matéria prima A, mas considerando 20% de perda no seu processamento, será necessário adquirir 37,5 gramas desta matéria prima, por unidade do produto. Para a matéria prima B serão necessárias 22,22 gramas (pois haverá uma perda média de 10%). Com isso já teremos o custo de matéria prima, R\$ 0,85 por unidade, conforme a Figura 2 demonstra.

**Figura 2. Cálculo do custo da matéria prima em indústria.**

Itens	Uso líquido (gramas)	% Perda no processamento	Uso bruto (gramas)	Preço do Kg (R\$)	Custo por item (R\$)
	a	b	$a/(1-b) = c$	d	$c/1.000 \times d$
Matéria prima A	30,00	20%	37,50	18,00	0,68
Matéria prima B	20,00	10%	22,22	8,00	0,18
Total					0,85

Mas devemos considerar sobre este valor o custo da embalagem, assim o custo do material direto será igual a R\$ 1,45:

<b>MATÉRIA PRIMA</b>	<b>R\$ 0,85</b>
<b>EMBALAGEM</b>	<b>R\$ 0,60</b>
<b>CUSTO DO MATERIAL</b>	<b>R\$ 1,45</b>

Temos também demais informações sobre mão de obra direta e custos indiretos de fabricação (CIF). Estas informações estão descritas na Figura 3. Como a empresa produz dois produtos, o sabão middle class e detergente líquido, será necessário ratear (distribuir) os custos indiretos de fabricação por produto, pois eles estão ligados à planta de produção como um todo e não ao produto diretamente (eles são custos indiretos).

A empresa precisa ter um critério para rateio e o critério utilizado é o de volume de produção em unidades. O sabão middle class responde por 60% da produção enquanto que o detergente representa 40% da produção (sempre será necessário ratear os CIFs por cada produto). Assim temos que os CIFs totais já rateados são da ordem de R\$ 8.400.

**Figura 3. Cálculo da MOD e dos CIF.**

Elemento de custo	Custo	R\$ mensal	Rateio	Subtotal mensal R\$	Total mensal R\$
MOD	Salários e encargos da equipe de produção dedicada à produção do sabão middle class	R\$ 18.000	na	R\$ 18.000	R\$ 18.000
CIF	Energia da fábrica	R\$ 6.000	60%	R\$ 3.600	R\$ 8.400
CIF	Depreciação dos equipamentos	R\$ 1.000	60%	R\$ 600	
CIF	Material indireto da fábrica	R\$ 1.500	60%	R\$ 900	
CIF	Salário e encargos do gerente da fábrica	R\$ 5.500	60%	R\$ 3.300	

**Obs:** A MOD é 100% dedicada à produção do sabão middle class. Este produto representa 60% da produção da empresa, e será o volume de produção o critério de rateio dos CIF.

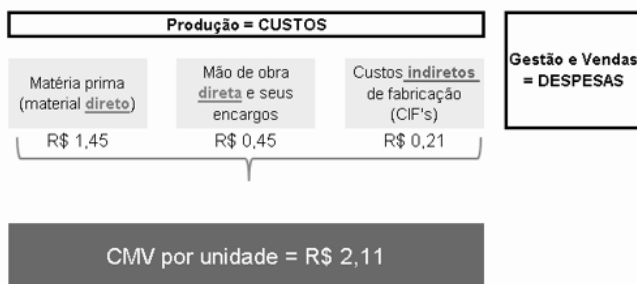


Como a produção mensal de sabão middle class é de 40.000 unidades, encontramos assim a MOD e os CIF por unidade, dividindo o valor total da MOD e dos CIF rateados por este volume de produção. Desta maneira o custo unitário de produção será de R\$ 2,11. Neste valor não entram as despesas de gestão e vendas, apenas os custos, conforme nos mostra a Figura 5.

Figura 4. Cálculo da MOD e dos CIF por unidade.

Elemento de custo	R\$ mensal	Volume de produção mensal	Custo unitário mensal R\$
MOD	R\$ 18.000	40.000	R\$ 0,45
CIF	R\$ 8.400	40.000	R\$ 0,21

Figura 5. Apuração do CMV por unidade (custo unitário).



### Exemplo 2: Apuração de custo unitário de venda para empresa de serviços.

A pequena empresa MANUT OIL é uma prestadora de serviços especializada em manutenção de máquinas e equipamentos para empresas na área de prospecção de gás e petróleo. Para a manutenção em máquinas tipo A é utilizado em média 0,70 litro de material, mas há um percentual médio de perda da matéria prima de 10%. Para a manutenção de máquinas tipo B é utilizado 0,50 litro de matéria prima com perda média de 15%, e para as máquinas tipo C é utilizado 0,40 litro de material com perda média de 20%.

Desta maneira a Figura 6 demonstra a apuração do custo unitário de matéria prima por tipo de serviço prestado, conforme a metodologia já explicitada.

**Figura 6.**

**Cálculo do custo da matéria prima para prestação de serviço.**

Serviços	Litros de material utilizados (qtde líquida)	% de perda no processamento da lavagem	Litros de material utilizados (qtde bruta a ser adquirida)	Preço do litro em R\$	Custo unitário em R\$
	a	b	$a/(1-b) = c$	d	$c \times d$
Manutenção em máquinas tipo A	0,70	10%	0,78	98,00	76,22
Manutenção em máquinas tipo B	0,50	15%	0,59	84,00	49,41
Manutenção em máquinas tipo C	0,40	20%	0,50	120,00	60,00



A empresa possui dois profissionais que atuam diretamente na prestação de serviços, em todos os três tipos de máquinas, com folha de pagamento (com encargos) mensal igual a R\$ 8.700. Em situações como esta a MOD também precisará ser rateada, pois os dois colaboradores trabalham para as três máquinas.

Além disso, há os custos indiretos ligados ao deslocamento e alimentação dos profissionais para as empresas (para a prestação de serviços) em um total de R\$ 7.000 mensais.

O critério de rateio será o volume de produção de cada serviço em relação ao total de atendimentos, que são para manutenção em máquinas tipo A, tipo B e tipo C, respectivamente: 30%, 60% e 10%.

Em seguida é necessário dividir o valor total da MOD e CIF por cada tipo de serviço pelo volume de serviço vendido, para encontramos a MOD unitária e o CIF unitário, conforme a Figura a seguir 7.

**Figura 7. Cálculo da MOD e CIF rateados por serviço, e MOD e CIF unitário.**

Serviços	Qtde de serviços média	% Volume	R\$ mensal total		R\$ mensal por unidade	
			MOD	CIF	MOD	CIF
Valor a ser rateado	--	--	R\$ 8.700	R\$ 7.000	--	--
Manutenção em máquinas tipo A	300	30%	R\$ 2.610	R\$ 2.100	R\$ 8,70	R\$ 7,00
Manutenção em máquinas tipo B	600	60%	R\$ 5.220	R\$ 4.200	R\$ 8,70	R\$ 7,00
Manutenção em máquinas tipo C	100	10%	R\$ 870	R\$ 700	R\$ 8,70	R\$ 7,00
<b>Total</b>	<b>1.000</b>	<b>100%</b>	<b>R\$ 8.700</b>	<b>R\$ 7.000</b>	<b>--</b>	<b>--</b>

Portanto, o custo por serviço está demonstrado na Figura 8. Lembrando que dentro deste valor não estão as despesas de gestão e vendas, apenas os custos.

**Figura 8. Apuração do custo total por unidade de prestação de serviço.**

Serviços	Matéria prima (material direto)	MOD	CIF	Custo total por unidade de prestação de serviço
Manutenção em máquinas tipo A	R\$ 76,22	R\$ 8,70	R\$ 7,00	R\$ 91,92
Manutenção em máquinas tipo B	R\$ 49,41	R\$ 8,70	R\$ 7,00	R\$ 65,11
Manutenção em máquinas tipo C	R\$ 60,00	R\$ 8,70	R\$ 7,00	R\$ 75,70

Nos dois exemplos que trabalhamos acima utilizamos como critério de rateio dos CIF o volume de produção. Mas as empresas podem usar outros critérios de rateio tais como: custo da MOD por produto, consumo de energia elétrica por produto, área ocupada para a produção por produto etc. O importante é que o critério diga respeito a um fator de fato relevante no processo produtivo.

## 2. O ponto de equilíbrio.

### 2.1 O que é ponto de equilíbrio?

Quando se fala sobre custos e despesas é importante abordar o tema ponto de equilíbrio, pois este tema possui estrita relação com os preços praticados.

O ponto de equilíbrio é o volume de vendas de bens e serviços capaz de cobrir todos os gastos fixos e variáveis da empresa, assim, no ponto de equilíbrio, não teremos lucro ou prejuízo.

Quando falamos gastos fixos estamos nos referindo a custos e despesas fixas. Já os gastos variáveis são os custos e despesas variáveis.

Os gastos fixos são aqueles que não variam no curto prazo em função do volume de vendas; tais como aluguel, condomínio, folha de salários no curto prazo, em particular a folha ligada à gestão, depreciação de máquinas, equipamentos e instalações etc.

Os gastos variáveis são aqueles que variam com o volume de vendas, são eles basicamente matéria prima (e embalagens), e se for possível quantificar corretamente sobre o custo unitário a mão de obra direta ligada à produção. É fundamental saber calcular e gerenciar o ponto de equilíbrio por duas razões:

- 1.** Para sabermos se estamos operando em lucro ou em prejuízo;
- 2.** Para podermos gerencialmente tomar decisões para baixar nosso ponto de equilíbrio, pois quanto mais elevado ele for pior será para a empresa.

## A fórmula do ponto de equilíbrio contábil é:

$$PE \text{ contábil} = \frac{\text{Gastos fixos}}{\text{preço} - \text{gvu}}$$

### Onde:

- PE contábil = ponto de equilíbrio contábil
- Gastos fixos = custos fixos + despesas fixas
- preço = preço de venda
- gvu = gastos variáveis (custos variáveis + despesas variáveis) por unidade vendida.

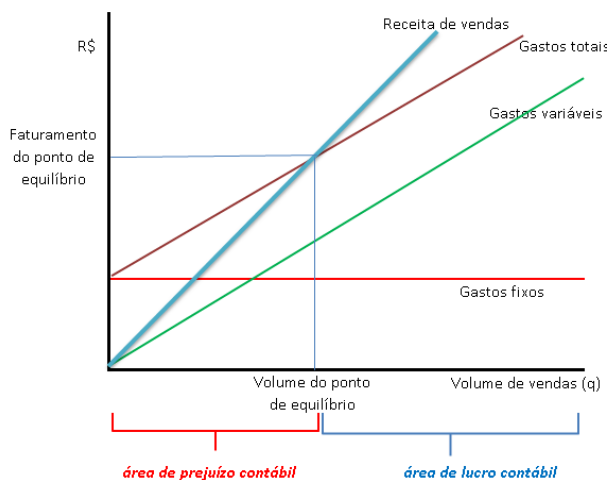
O ponto de equilíbrio contábil considera nos gastos fixos as despesas e custos com depreciação. Mas sabemos que a depreciação é um gasto não desembolsável. Ela não afeta o caixa da empresa.

Portanto, podemos ter em mente também o conceito do ponto de equilíbrio financeiro, que é o volume de vendas para cobrir todos os gastos efetivamente a serem desembolsados, fixos e variáveis, e não ter lucro ou prejuízo, conforme abaixo:

$$PE \text{ FINANCEIRO} = \frac{\text{GASTOS FIXOS} - \text{DEPRECIÇÃO}}{\text{PREÇO} - \text{GVU}}$$



## Gráfico 1. O ponto de equilíbrio.



Uma questão chave se refere à variável preço, que faz parte da fórmula. Como são raríssimas as empresas que vendem apenas um produto ou serviço como podemos definir o preço de venda de uma larga quantidade de serviços e bens que são comercializados?

O caminho é trabalhar com o conceito de ticket médio por cliente. O preço será adaptado para ticket médio e assim encontraremos o volume de vendas para clientes ticket médio capaz de gerar o ponto de equilíbrio.

## 2.2 Exemplo de cálculo

Sua empresa é uma prestadora de serviços para a área de instalação de equipamentos em energia solar, tributada como Simples nacional na alíquota de 8% sobre a receita bruta de vendas. Nos últimos meses você teve o seguinte quadro de clientes, em média (Figura 9) e também a seguinte estrutura de gastos médios mensais (Figura 10):

**Figura 9. Clientes para cálculo do ponto de equilíbrio**

Qtde de clientes	Instalação	Valor em R\$ do serviço
43	Básica	400
102	Básica Plus	550
95	Industrial	1.200
<b>240</b>	--	--

**Figura 10. Gastos para cálculo do ponto de equilíbrio**

Itens	R\$	Fixo ou variável
Aluguel	3.500	Fixo
Condomínio e Iptu	2.000	Fixo
Energia elétrica (em média)	Média de 10% do faturamento bruto, todos os meses	Variável
Folha de salários administrativos com Inss, Fgts e demais encargos	14.000	Fixo
Folha de salários do pessoal prestador de serviço com Inss, Fgts e demais encargos	18.000	Variável
Material de limpeza e consumo, média mensal relativamente constante	2.500	Fixo
Contador e Advogado	3.000	Fixo
Depreciação dos equipamentos	4.000	Fixo, mas não desembolsável
Comissões aos funcionários	5% do faturamento bruto	Variável

Você está muito preocupado com seu ponto de equilíbrio, pois soube recentemente que a média do ponto de equilíbrio de suas empresas concorrentes é por volta de 30 clientes mês. Assim, vamos calcular o ponto de equilíbrio financeiro.

## Os passos:

### 1- Encontrar os gastos fixos:

Somando os gastos fixos mensais na tabela chegamos ao valor de R\$ 29.000; mas vamos retirar a depreciação de equipamentos, por ser não desembolsável, assim o gasto fixo é de R\$ 25.000 mensais em média.

### 2- Encontrar os gastos variáveis:

Temos como gasto variável a folha de pessoal com encargos diretamente ligada à produção, R\$ 18.000, e mais os percentuais que incidem sobre as vendas totais: 10% de energia elétrica, 5% de comissões e 8% do Simples, um total de 23% sobre as vendas.

### 3- Encontrar o total médio mensal de clientes:

O total médio mensal de clientes é 240.

### 4- Encontrar o gvu, gasto variável unitário:

Ele será igual a R\$ 18.000 dividido por 240 clientes, ou seja R\$ 75 por cliente, mas devemos incluir depois os % que incidirão sobre as vendas (23% sobre as vendas).

### 5- Encontrar o ticket médio:

Este valor substituirá o preço na fórmula do ponto de equilíbrio, faremos isto ponderando as informações dos clientes e seus preços da Figura 9. O ticket médio será a divisão da receita total pelo número de clientes, R\$ 187.300 por 240, assim, será R\$ 780,42.

**Figura 11. Encontrando os valores para o ticket médio.**

Qtde de clientes	Instalação	Valor em R\$ do serviço	Ponderação em R\$
a		b	axb
43	Básica	400	17.200
102	Básica Plus	550	56.100
95	Industrial	1.200	114.000
240	--	--	187.300

**6- Encontrar o ponto de equilíbrio financeiro, lembrando que os gastos fixos já estão sem a depreciação.** O percentual de 23% que incide sobre a receita será multiplicado sobre o preço (o ticket médio), assim teremos:



$$PE \text{ financeiro} = \frac{25.000}{780,42 - (75 + 0,23 \times 780,42)}$$

$$PE \text{ financeiro} = \frac{25.000}{780,42 - 75 - 179,50}$$

$$PE \text{ financeiro} = \frac{25.000}{525,92}$$

$$PE \text{ financeiro} = 47,53574688 \text{ clientes}$$

Como não existem 47,53574688 clientes, o ponto de equilíbrio financeiro será igual 48 clientes ticket médio mês. Observar que o valor de R\$ 525,92 representa a margem de contribuição unitária da empresa. Ou seja, para cada unidade de serviço prestado se receberá em média o ticket médio (R\$ 780,42), mas se terá como gasto associado a esta prestação de serviço o valor de R\$ 75 e também os percentuais que impactam sobre a receita. Desta forma, para cada unidade de prestação de serviço feita o resultado da empresa aumentará em R\$ 525,92 (sua margem de contribuição), independente dos gastos fixos, pois eles não variam com as vendas.

### 2.3 A DRE do ponto de equilíbrio.

A Demonstração do resultado do exercício do ponto de equilíbrio será conforme abaixo, que prova que estamos no ponto de equilíbrio, lucro e prejuízo iguais a zero.

Figura 12. A DRE do ponto de equilíbrio.

Receita bruta	(ticket médio x qtde de equilíbrio)	37.098
(-) Gastos fixos		-25.000
(-) Gasto variável	(R\$ 75 x qtde de equilíbrio)	-3.565
(-) Gasto variável em %	23% x Receita bruta	-8.533
= Lucro		0

→ Simples (8%), Energia (10%) e Comissões (5%) = 23%.

Obs: Trabalhando com a quantidade de equilíbrio = 47,53574688 clientes ticket médio mensal.

Como a sua concorrência tem uma média de ponto de equilíbrio financeiro de 35 clientes e o seu ponto de equilíbrio financeiro é de 48 clientes, sua empresa está menos competitiva que a sua concorrência, pois quanto mais elevado for o ponto de equilíbrio mais a empresa precisará vender para cobrir todos os seus gastos e então obter lucro.

Será importante, então, trabalhar para reduzir o ponto de equilíbrio, para sua empresa ficar mais competitiva, que pode ser alcançado da(s) seguinte(s) forma(s):

#### Como reduzir o ponto de equilíbrio:

1. Reduzindo os gastos fixos.

2. Aumentando a margem de contribuição unitária.

2.1 Aumentando o preço ou ticket médio, ou

2.2 Reduzindo o gasto variável unitário.



# 3. Os tributos no Brasil: Simples nacional, Lucro presumido e Lucro real, e seus impactos sobre as empresas comerciais, industriais e de serviços.

## 3.1 O Simples nacional, suas características.

O Simples nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Ele abrange os seguintes tributos: IR, CSLL, PIS, COFINS, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica, mediante uma única alíquota (e de acordo com as alíquotas constantes das tabelas dos Anexos I a V definidos pela Receita Federal, sobre a base de cálculo). Vale destacar que essas alíquotas são progressivas, de acordo com a receita bruta acumulada nos últimos 12 meses da apuração do tributo. Portanto toda a tributação atinge a receita bruta de vendas e serviços.

## 3.2 O Lucro presumido, suas características.

Lucro presumido é uma forma de tributação em que a Receita Federal determina a base de cálculo dos impostos apenas com base na receita de vendas (e serviços) apuradas pelas empresas. Neste caso os tributos federais e o ISS municipal serão apurados com base na receita bruta total. Toda a tributação também atinge a receita bruta total de vendas (apurada sem direito a crédito nas compras ou serviços contratados). Já o ICMS estadual, será calculado na forma de conta corrente com direito a créditos nas compras para revenda de mercadorias.



### 3.3 O Lucro Real, suas características.

Lucro Real é o modelo de maior complexidade, pois o IR e a CSLL são calculados sobre o Lucro e não sobre o faturamento. Ao mesmo tempo é o modelo mais lógico, pois a empresa somente será tributada no IR caso tenha lucro. Vale destacar que é permitido o direito crédito na apuração desses tributos através de alguns insumos e despesas, como: energia utilizada no estabelecimento, aluguel, compras, etc.

Tanto para empresas tributadas como Simples nacional quanto Lucro presumido as empresas podem ser tributadas em IR e CSLL e ainda assim estarem enfrentando prejuízo, o que não ocorre no Lucro Real.

### 3.4 Resumo.

Para além de especificações dos CNAE (Classificação nacional de atividades econômicas) definidos pela Receita Federal, as regras básicas sobre enquadramento tributário estão descritas abaixo.

**Figura 13. Diferenças entre os métodos de tributação no Brasil.**

Itens	Simples Nacional	Lucro Presumido	Lucro Real
Limite de faturamento anual	R\$ 4.800.000	R\$ 78.000.000	sem limite
Impedimentos	Ter um sócio PJ	Bancos comerciais, Bancos de investimento, Seguradoras, Consórcios	sem impedimento
Incidência dos tributos	Todos sobre a receita bruta	Todos sobre a receita bruta	Parte sobre a receita bruta e IR e CSLL sobre o lucro

# 4. Como calcular seu preço de venda em função do impacto dos tributos.

(com exemplo de precificação para empresa Simples nacional)

## 4.1 O método do mark-up.

O método do mark-up é o mais tradicional para precificação. Por ele o empresário multiplica seu custo de produção por uma taxa de marcação (o mark-up), para chegar até seu preço incluindo os tributos indiretos.

Muitas vezes o empresário estima um mark-up, seguindo os movimentos e comportamento do mercado, da sua concorrência. Isto é o mais comum. Mas se seguirmos apenas este passo não saberemos se nossos produtos e serviços estão nos dando uma boa margem de lucro ou não.

Desta forma o ideal é que a empresa calcule qual o seu mark-up ideal. Com isto ele chegará a um preço de venda que deve – sim – ser comparado com a sua concorrência, mas é um preço que estará quantificando suas despesas e margem de lucro desejada.

### Passos para a precificação:

1. Estimar o mark-up;
2. Calcular o preço total com tributação.

## 4.2 Como estimar o mark-up.

O primeiro caminho é que o empresário levante todas as suas despesas mensais já ocorridas. Lance elas em uma planilha, e apure a média de despesas mensais. A partir da média de faturamento mensal, da média de despesas mensais e da lucratividade almejada sobre as vendas, chegaremos ao mark-up.

Vamos considerar como exemplo a empresa de prestação de serviços HELPDESK Ltda. Ela tem em média um faturamento mensal de R\$ 100.000 e teve as seguintes despesas médias listadas a seguir. Através delas chegaremos ao percentual médio de despesas mensais sobre o faturamento. Sabe-se também que esta empresa é tributada pelo Simples nacional com alíquota de 11%.

**Figura 14. Dados para cálculo do mark-up.**

Itens	R\$	%
Faturamento	100.000	
Folha de salários	14.000	14,00%
Inss, Fgts e demais encargos	7.000	7,00%
Aluguel	3.500	3,50%
Parcela de emprést. bancário	3.400	3,40%
Contador e Advogado	3.000	3,00%
Material de limpeza e consumo	2.100	2,10%
Total dos %	=	33,00%

- » Observem que o total das despesas sobre o faturamento é de 33%. A empresa deseja também uma margem de lucro sobre o preço de 12%.

**Assim teremos:**

- 33% de despesas médias sobre as vendas
- 11% da alíquota do Simples
- 12% de margem de lucro desejada

A soma destes percentuais, 56%, será o % que será a base de nosso mark-up, pela fórmula abaixo:

$$\text{Mark - up} = \frac{1}{1 - \text{Soma dos \% sobre a receita}}$$

$$\text{Mark - up} = \frac{1}{1 - 0,56} = 2,273$$

O mark-up de 2,273 deverá ser aplicado sobre o custo de produção para se encontrar o preço de venda total.

### 4.3 Como calcular o preço total.

O preço será dado pela multiplicação do custo de produção pelo mark-up.

Consideremos que para a empresa HELPDESK Ltda o custo de determinado serviço seja de R\$ 30 (já vimos anteriormente, no item 7, como apurar os custos de produção de bens e serviços). Portanto este preço será igual a R\$ 68,19:

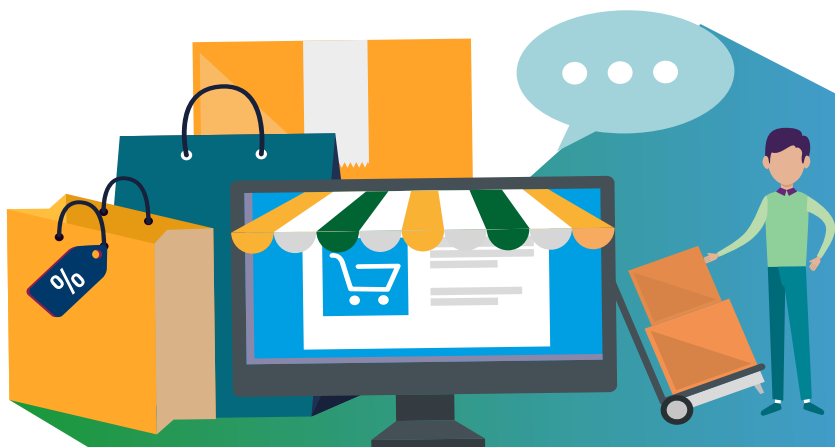
$$\text{Preço com tributação} = \text{custo unitário} \times \text{mark-up}$$

$$\text{Preço com tributação} = \text{R\$ } 30 \times 2,273 = \text{R\$ } 68,19$$

### 4.4 A DRE gerencial unitária.

- Este preço de R\$ 68,19 é o preço calculado com base na média de despesas sobre o faturamento, nos tributos incidentes sobre a receita e na margem de lucro desejada.
- O mesmo método pode ser usado para empresas Lucro presumido, basta apurar o total dos tributos em percentual sobre as vendas para que eles entrem na fórmula.
- Resta saber se este preço é competitivo ou não no mercado. Ele pode estar acima da média do mercado, abaixo da média, ou mesmo ao redor da média. Claro que se o preço não for competitivo ele precisará ser ajustado para baixo.
- Assim o método do mark-up encontra o preço alvo, o preço ideal, mas será o mercado que dirá se ele é competitivo ou não.
- É por esta razão que é importante que o empresário calcule seu mark-up com base nas suas despesas e margem e lucro desejada.
- Para confirmar se nosso cálculo está certo podemos fazer uma Demonstração do resultado do exercício por unidade. É ela que nos permitirá ver se nossa estimativa está correta. Observemos que com o preço de venda calculado, abatendo os 11% do Simples, o custo do serviço (R\$ 30) e 33% de despesas sobre o preço chegamos a um lucro de R\$ 8,19 por unidade de serviço vendido, o que equivale à margem desejada de 12% sobre o preço total com tributação.

Figura 15. A DRE gerencial unitária.





# 5. Precificação para uma empresa tributada como Lucro presumido.

## 5.1 Exemplo.

Em Lucro presumido o processo será exatamente o mesmo o que vimos acima pois toda a tributação atinge a receita bruta de vendas.

Vamos imaginar uma empresa prestadora de serviço que possui os seguintes valores médios de despesas e os seguintes tributos:

Figura 16. Dados para cálculo do mark-up.

Itens	R\$	%	Tributos	%
Faturamento	200.000	--	Pis	0,65%
Folha de salários com encargos	34.000	17%	Cofins	3,00%
Demais despesas adm	30.000	15%	Cssll	2,88%
Aluguel	14.000	7%	Ir	4,80%
Treinamento	12.000	6%	Iss	5,00%
Total dos %	=	45%	=	16,33%

Consideremos que esta empresa deseja uma margem de lucro de 14% sobre as vendas brutas e que o custo do seu serviço seja de R\$ 50. Desta maneira a soma dos percentuais que comporá a fórmula do mark-up será:

- 45,00% Despesas médias sobre as vendas
  - 16,33% Tributos sobre as vendas
  - 14,00% Margem de lucro desejada sobre as vendas
- 
- 75,33% = Soma dos %

$$\text{Mark - up} = \frac{1}{1 - \text{Soma dos \% sobre a receita}}$$

$$\text{Mark - up} = \frac{1}{1 - 0,7533} = 4,053$$

- » Com isso o mark-up será igual a 4,053 e o preço de venda será de R\$ 202,65, como demonstramos a seguir:

$$\text{Preço com tributação} = \text{custo unitário} \times \text{mark - up}$$

$$\text{Preço com tributação} = \text{R\$ } 50 \times 4,053 = \text{R\$ } 202,65$$

## 5.2 A DRE gerencial unitária.

Como dissemos este será o preço alvo. O preço ideal. Caberá ao empresário ter a sabedoria e sensibilidade de verificar se este preço de fato está adequado ao seu mercado. Ele é o preço alvo, mas precisa manter seu produto competitivo. De nada adiantará precificar desta maneira se este preço estiver fora da realidade do seu mercado. Mas isto não invalida o fato de que este método dá ao empresário uma clara visão do seu custo unitário e do preço que ele precisa praticar para cobrir suas despesas e tributos e alcançar sua margem desejada de lucro.

A DRE por unidade vendida de serviço nos dá a dimensão dos números. A este preço de venda de R\$ 202,65 o lucro alcançado por unidade vendida será de R\$ 28,36, ou seja, 14% do preço total com tributos, que é justamente a margem de lucro desejada:

Figura 17. A DRE gerencial unitária.



## Referências

- » ASSEF, Roberto. GUIA PRÁTICO DE FORMAÇÃO DE PREÇOS. São Paulo. Editora Campus: 2008.
- » BRUNI, Adriano Leal; FAMA, Rubens. GESTÃO DE CUSTOS E FORMAÇÃO DE PREÇOS. São Paulo. Editora Atlas: 2014.

Realização:



*Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia*

[www.ba.sebrae.com.br](http://www.ba.sebrae.com.br) **0800 570 0800**



SebraeBahia