

IMPACTO DA RELAÇÃO ENTRE MARGEM DE LUCRO E PIS/COFINS NAS DECISÕES DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

MURIEL FERREIRA MUCHE
UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

JORGE DE SOUZA BISPO
UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

RESUMO

Dentre a necessidade de domínio de várias áreas de conhecimento está o planejamento e a gestão tributária. Sua importância não se deve apenas à grande variedade de tributos e à rapidez com que as leis mudam no Brasil, mas principalmente à relevância cada vez maior que o peso da carga tributária adquire para as empresas. Nesse contexto, este estudo busca identificar um ponto de equilíbrio entre a margem de lucro e os recolhimentos de PIS/COFINS, a partir do qual, a uma determinada margem seja vantagem para a empresa analisada optar entre o Lucro Presumido ou o Lucro Real. Assim, procura-se responder à seguinte pergunta: “Qual é o ponto de equilíbrio entre a margem de lucro e os recolhimentos de PIS/COFINS que permite a empresa escolher entre o regime de tributação pelo lucro Presumido ou pelo lucro Real?”. A pesquisa utiliza a técnica de estudo de caso por ser uma pesquisa empírica que analisa fatos reais inseridos em um contexto, de forma que as delimitações entre os fatos e seus contextos não são facilmente evidenciados e suas fontes de evidência são variadas. O estudo conclui que o método não-cumulativo é indicado para empresas com margem de lucro bruta baixa, devido os créditos que podem ser compensados, permitidos em lei, empresas exportadoras levam vantagem no sistema não cumulativo devido à possibilidade de compensação de seus créditos com a aquisição dos bens e serviços voltados para geração o produto exportado, devido a não incidência nessas receitas de PIS/COFINS e o sistema cumulativo atende com maior eficiência empresas com margem de lucro alto onde os custos das mercadorias e dos insumos não gerem créditos significativos.

Palavras-chaves: Tributos; PIS/COFINS; Vantagem Competitiva; Margem de Lucro; Planejamento Tributário.

1.INTRODUÇÃO

No competitivo mercado globalizado, conhecer intimamente o negócio, ou seja, as necessidades de seus clientes, as suas capacidades, as suas limitações, a composição dos preços e o comportamento do mercado são essenciais para que qualquer empresa realize um verdadeiro planejamento estratégico.

Dentre a necessidade de domínio de várias áreas de conhecimento está o planejamento e a gestão tributária. Sua importância não se deve apenas à grande variedade de tributos e à rapidez com que as leis mudam no Brasil, mas principalmente à relevância cada vez maior que o peso da carga tributária adquire para as empresas, seja de forma, direta via faturamento, ou indireta através do lucro e patrimônio.

Inseridas entre os vários tipos de tributos, as contribuições têm assumindo cada vez mais destaque. Um dos principais motivos, dentre outros, é a não obrigatoriedade da distribuição entre os entes federativos de sua arrecadação, mantendo-a toda para a União.

Segundo dados da Secretária da Receita Federal do Brasil - SRFB, as contribuições para o Programa de Integração Social e para Financiamento da Seguridade Social – PIS / COFINS correspondiam juntas, em dezembro de 2007, a terceira maior fonte de recursos do governo federal, visto que suas arrecadações representavam 21,43% do total geral das receitas

administradas pela SRFB. À frente da PIS/COFINS, em recolhimento, encontram-se apenas o Imposto de Renda e as Receitas Previdenciárias, com arrecadações de 26,97% e 25,52%, respectivamente.

Essas contribuições foram criadas pelas Leis Complementares nº. 07, de 07/09/1970 e nº. 70, de 30/12/91, respectivamente, com objetivo de integrar os trabalhadores na vida e no desenvolvimento das empresas e assegurar a seguridade social. A princípio, quando criadas, incidiam sobre o faturamento da empresa, que nesse contexto eram entendido como sendo composto pelas receitas provenientes das operações relacionadas ao objeto social das organizações. Com as mudanças da legislação, a partir de fevereiro de 1999, por meio da Medida Provisória nº. 1.858-6, de 29/06/99 (atual Medida Provisória nº. 2.158-35, de 24/08/01), essas contribuições, passaram a incidir sobre todas as receitas auferidas pela empresa, o que alargou suas bases de cálculo e conseqüentemente aumentou seus pesos na carga tributária brasileira, com isso essas contribuições passaram a impactar ainda mais o preço dos bens de consumo¹ e conseqüentemente a margem de lucro das organizações. Justifica-se dessa forma sua importância na conjuntura atual.

Outra grande alteração na regulamentação da PIS/COFINS ocorreu em 2002 com o estabelecimento de dois regimes para sua apuração: cumulativo e não cumulativo, atrelados à opção pelo regime de recolhimento do IRPJ (Presumido ou Real).

Nesse contexto, a margem de lucro agregada operada pelas empresas brasileiras deve ser suficiente para, além de cobrir as expectativas de ganho do empreendedor e os custos operacionais, suprir a pesada quantidade de tributos incidentes sobre as operações e receitas das empresas. Por isso, a análise da lucratividade em conjunto com da carga tributária de cada empresa deverá ser estudada pela contabilidade, de forma a se complementarem, possibilitando um planejamento tributário e estratégico eficiente e eficaz.

Dessa forma, estudo busca identificar um ponto de equilíbrio entre a margem de lucro e os recolhimentos de PIS/COFINS, a partir do qual, a uma determinada margem seja vantagem para a empresa analisada optar entre o Lucro Presumido ou o Lucro Real, determinantes do sistema de apuração da PIS/COFINS a ser adotado. Assim, procura-se responder a seguinte pergunta: “Qual é o ponto de equilíbrio entre a margem de lucro e os recolhimentos de PIS/COFINS que permite a empresa escolher entre o regime de tributação pelo lucro Presumido ou pelo lucro Real?”.

É importante ressaltar que não é o intuito deste estudo realizar um efetivo planejamento tributário, que considera todos os tributos e contribuições que a empresa possa ser contribuinte. Adota-se somente a análise da PIS/COFINS e sua justificativa deve-se principalmente ao peso que essas contribuições assumem na composição da carga tributária nacional.

Este artigo encontra-se organizado em seis seções. Na primeira, dedicada à introdução, consta uma breve contextualização da importância das contribuições PIS/COFINS na arrecadação das receitas administradas SRFB, o objetivo e a justificativa do trabalho. A segunda seção consiste na apresentação da plataforma teórica sobre vantagem competitiva e lucratividade, bem como na caracterização das contribuições PIS/COFINS. A seguir, a terceira seção define os aspectos metodológicos utilizados no desenvolvimento deste trabalho. O caso da Empresa Delta é desenvolvido na seção seguinte. Os resultados do modelo apresentado são analisados na quinta seção. Por fim, na última seção apresentam-se as conclusões e considerações finais, incluindo as limitações deste estudo e possíveis questões para pesquisas futuras.

2. PLATAFORMA TEÓRICA

Vantagem Competitiva

Segundo Porter (1992) a concorrência está no âmago do sucesso ou fracasso das empresas, sendo determinante para a adequação de atividades que podem contribuir para o seu desempenho. Ele defende que estratégia competitiva representa a busca de uma empresa por uma posição competitiva favorável e visa estabelecer uma posição de lucro. Cada empresa que compete em uma indústria lança mão de uma estratégia competitiva, seja ela explícita ou não. Porter (1989) afirma que essa estratégia tanto pode ter se desenvolvido por meio de um planejamento como ter evoluído através das atividades dos diversos departamentos da empresa.

“A vantagem competitiva surge fundamentalmente do valor que uma empresa tem condições de criar para os seus compradores. Ela pode tomar a forma de preços inferiores aos da concorrência por benefícios equivalentes ou o fornecimento de benefícios únicos que mais do que compensam um preço prêmio”. (PORTER, 1992).

Para Carvalho e Laurindo (2007), o processo de formulação de estratégias está associado ao processo essencial de dominar o conhecimento sobre o negócio e os recursos da empresa, e, seu ambiente operacional e institucional. Os autores ressaltam que estratégia está ligada ao planejamento, ao âmbito mais geral e de horizonte de tempo mais de longo. Porter, Carvalho e Laurindo afirmam que o pensamento estratégico empresarial percorre desde aspectos do macro-ambiente, da indústria e o contexto imediato no qual a empresa se insere, para que se construa uma estratégia singular para a organização.

A essência da formulação de uma estratégia competitiva é relacionar uma companhia ao seu meio ambiente, segundo Porter (1992), pois o determinante fundamental da rentabilidade de uma empresa é a atratividade da indústria [mercado externo]. Dessa forma, a estratégia competitiva deve surgir de uma compreensão sofisticada das regras da concorrência que determinam a atratividade. Aparentemente, diante da competição cada vez mais agressiva nos mercados em mudanças cada vez mais frequentes, as empresas aprenderam a ser flexíveis para responder rapidamente à competição às mudanças nos mercados.

Na busca por ganhos em eficiência, a disseminação das melhores práticas gerenciais foi ganhando importância cada vez maior, segundo Carvalho e Laurindo (2007). Contudo, isso tem levado as empresas a confundirem eficiência operacional com estratégia. Os autores afirmam que embora eficiência operacional seja necessária em um cenário competitivo, tornando-se muitas vezes condicionantes para que as empresas participem de um mercado, não constitui uma forma de estratégia e tampouco pode substituí-la. Já se tornou consenso que em termos de vantagens competitivas, uma empresa somente pode superar o desempenho de seus rivais se conseguir estabelecer uma diferença que possa ser mantida no longo prazo.

Embora uma empresa possa ter inúmeros pontos fortes e fracos em comparação com seus concorrentes existem, segundo Porter (1992), dois tipos básicos de vantagem competitiva: baixo custo ou diferenciação, sendo que estas se originam da estrutura industrial. A vantagem de custo resulta se a empresa obtém um custo cumulativo da execução das atividades de valor mais baixo que o custo da concorrência. Embora a maioria das empresas possa facilmente identificar os grandes componentes de seu custo, elas negligenciam amiúde atividades de valores menores, porém crescentes, que às vezes podem modificar sua estrutura de custos.

O custo é também de importância vital para estratégias de diferenciação, segundo Porter (1992), pois um diferenciador deve manter o custo próximo da concorrência, a menos que o preço-prêmio resultante exceda o custo da diferenciação, de outra forma um diferenciador não irá conseguir alcançar um desempenho superior. Uma empresa se diferencia

das suas concorrentes quando oferece alguma coisa de singular valiosa aos seus compradores além de simplesmente oferecer um preço baixo.

Inserido na concepção de atrair vantagens competitivas sustentáveis, o planejamento tributário busca melhorar a eficiência operacional e possibilitar ganhos estratégicos nos atuais cenários competitivos. Dessa forma, entende-se que as empresas precisam conhecer primeiro a si mesmas, avaliar seus pontos fortes e fracos, entender profundamente o seu negócio, melhorar a eficiência de sua cadeia de valor, para que possam explorar todo o potencial de seus recursos, evitar que suas limitações lhes coloquem em desvantagem, e procurar dentre seus inúmeros *trade-offs* as opções que lhes criem valor.

Portanto, pode-se concluir que o foco no planejamento de uma empresa, incluindo o tributário, deverá ser contínuo e visar às perspectivas curto e longo prazo, de maneira a sustentar e atender necessidades competitivas dessa. Assim o planejamento tributário é uma importante ferramenta de gestão que adiciona valor, à medida que proporciona vantagem competitiva as empresas que o utilizam em seus processos decisórios.

Lucratividade

Guerreiro (2006) mostra que uma empresa pode ser vista como um grande processo físico operacional, um sistema que consome recursos gerando produtos e serviços. Esse modelo operacional é transformado em um modelo econômico através da mensuração econômica dos recursos e produtos consumidos e gerados.

A literatura apresenta diversificados métodos de custeio que divergem quanto à forma e podem gerar margens brutas díspares, entretanto para Guerreiro (2006) decorrem de uma necessidade de identificar os custos de produção e de prestação de serviço de cada produto e serviço ou grupo de produtos e de serviços, de cada atividade, departamento, unidade de negócio, setor ou qualquer outra atividade econômica que consome recursos e gera resultado econômico-financeiro.

O relato de Wood (1980), de que grande parte dos estudos empíricos² sobre as empresas comerciais e industriais mostrou que essas estabelecem seus preços com base no *mark-up*³ percentual sobre os custos unitários. No entanto, esse autor define a margem de lucro, não como o *mark-up* sobre os “custos”, mas como uma relação entre os lucros e a receita de vendas, conforme demonstra a equação 1.

$$MU = RV/(1-RV) \quad \text{(Equação 1)}$$

Onde:

MU = mark-up

RV = receita de vendas

Tanto Wood (1980) como Guerreiro (2006), ressaltam que como todo sistema, as empresas apresentam pelo menos uma restrição, ou seja, qualquer coisa que limite o seu melhor desempenho. O nível de lucros é determinado pela necessidade de financiar um certo nível de investimentos, que para Wood (1980) pode ser determinado pela concorrência de outras empresas, limitando a sua capacidade de auferir lucros. Ou seja, existem limites máximos para a margem de lucro que a empresa pode atingir e para as quantidades que ela pode vender, e limites mínimos para a quantidade de investimentos que pode empreender.

Para Guerreiro (2006), se as empresas não tivessem restrições existiriam lucros infinitos. O autor separa as restrições em dois tipos: (i) física, por exemplo: capacidade instalada, escassez de recursos, abertura de mercado, fornecedores e pessoas, e (ii) política, por exemplo: legislação, normas, procedimentos, práticas ultrapassadas e cultura organizacional.

A política fiscal também afeta parcela dos lucros por intermédio de sua influência sobre a magnitude da relação de retenções brutas, segundo Wood (1980) que as definiu como

lucros operacionais mais receitas não operacionais descontando-se provisões para depreciações, pagamento de juros, impostos e dividendos. Nessa visão, os tributos que delimitam os lucros são restrições, devendo como tais ser mensurados e trabalhados para que se possa reduzir seu impacto sobre o desempenho financeiro da empresa.

A gestão de tributos, uma das etapas mais importantes do chamado planejamento tributário, visa mitigar licitamente o oneroso impacto tributário nos resultados e deve dispor de contribuições da contabilidade, conforme destaca Oliveira (2003, p.17) in Facci (2005):

“[a contabilidade] deve ser entendida como uma importante ferramenta informacional das conseqüências das práticas e políticas tributárias praticadas pelo governo”.

Wood (1980) afirma que a parcela de impostos pagos pela empresa depende diretamente da extensão de seus lucros e de sua renda não-operacional, das concessões feitas pelas autoridades no cálculo da renda tributável, da natureza do sistema de tributação da empresa e das alíquotas de imposto. Nesse foco, a análise de lucratividade em conjunto com a carga tributária de cada empresa, deverá ser estudada pela contabilidade, de forma a se complementarem, possibilitando um planejamento tributário e estratégico eficiente e eficaz.

Independente do método de custeio adotado, a margem de lucro líquida pode simplesmente ser explicada da seguinte forma⁴:

$$MB = RB - I_1 - C - CMV/CSV \quad \text{(Equação 2)}$$

$$ML = MB - D - I_2 \quad \text{(Equação 3)}$$

Onde:

RB = receita bruta;

I₁ = impostos sobre vendas e prestações de serviços;

C = cancelamentos e devoluções.

MB = margem bruta;

CMV/CSV = custo da mercadoria vendida/custo do serviço vendido;

D = despesas;

I₁ = IRPJ e CSLL, e;

ML = margem líquida.

A receita bruta - RB, equação 2, pode ser entendida como o produto preço de venda multiplicada pela quantidade vendida. A determinação do preço de venda, na maioria das vezes é dada pelo mercado e reflete o quanto o consumidor final está disposto a pagar por determinado bem ou serviço. No entanto, ainda hoje existem situações onde se faz necessária a formação do preço de vendas através dos custos (lançamento de novos produtos no mercado e projetos por encomenda) com a utilização de dados internos, por meio de métodos como por exemplo, a utilização do *mark-up*.

A margem que compõe o preço de um produto deverá ser suficiente para suportar desembolsos com impostos sobre as vendas e despesas fixas (*overhead*) e gerar resultado positivo que possibilite o crescimento da empresa e o retorno para seus acionistas do capital investido. Na equação 2 tem-se o primeiro impacto tributário na obtenção de lucro, os Impostos sobre vendas e prestações de serviços - I₂, que consiste em uma dedução da receita bruta.

Iudícibus (1988) afirma que uma das principais preocupações de gerentes e analistas de custos é estimar, discernir e acompanhar as variações monetárias de certos itens de custo considerados importantes, dentro da estrutura de custo das empresas. Esse autor ressalta ainda que a seleção das possíveis variáveis independentes ou fatores que condicionam o comportamento de determinado item de custo é um processo bastante delicado e que depende

mais do que discernimento do analista, de sua experiência, da análise cuidadosa de dados, da experiência do passado, do que de regras pré-existentes cumumentemente usadas no mercado.

Na equação 3, tem-se que da margem bruta são deduzidas as despesas e as provisões de IRPJ e CSLL, cujo valor apurado como devido dependerá da opção do sistema de tributação do lucro adotado no ano fiscal em questão - SIMPLES, Presumido ou Real. A decisão referente à qual sistema de tributação do lucro utilizar deverá consistir objeto de estudo detalhado, que envolva as características estruturais da empresa, bem como da natureza de suas operações e da composição de suas receitas, custos e despesas.

Nas equações 2 e 3 evidencia-se o impacto duplo dos tributos e contribuições o lucro, portanto, qualquer economia de tributos reduz o ônus tributário e aumenta a lucratividade da empresa, o que pode significar vantagem competitiva frente a concorrentes.

Contribuições para o Programa de Integração Social e Financiamento da Seguridade Social - PIS/COFINS

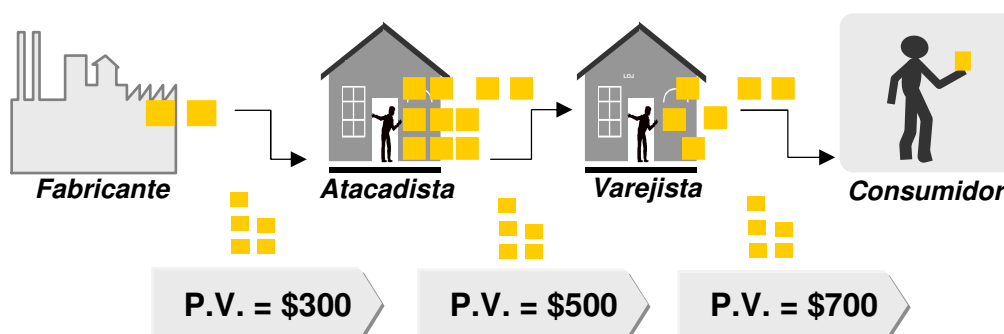
O total da arrecadação referente aos impostos e contribuições administrados pela Secretaria da Receita Federal do Brasil – RFB cresceu no ano de 2007, em relação ao ano de 2006, o percentual 8,19%. Ao comparar o total de arrecadações com o crescimento do PIB brasileiro, verifica-se que o ônus da carga tributária para os empresários é bastante alto, assumindo relevância na composição do preço de produtos e serviços. Apesar da grande quantidade de impostos, taxas e contribuições, alguns tributos assumem papéis de destaque no cotidiano brasileiro, como é o caso PIS/COFINS.

As contribuições federais PIS/COFINS incidem sobre a totalidade das receitas auferidas pelas empresas, cujas alíquotas variam conforme o regime de apuração: cumulativo e não cumulativo. O método de recolhimento da PIS/COFINS pode depender do regime de tributação do Imposto de Renda Pessoa Jurídica - IR das empresas, ou do tipo do produto, já que certos itens possuem tributação específica, monofásica, com alíquotas diferenciadas.

Nas empresas cujo regime de apuração do Imposto de Renda Pessoa Jurídica - IRPJ é o Lucro Presumido o recolhimento da PIS/COFINS deverá ser feito pelo método cumulativo, cujas alíquotas são de 0,65% e 3,00%, respectivamente. Já para as empresas optantes do Lucro Real o PIS/COFINS deverá ser recolhido pelo método não cumulativo, onde as alíquotas são de 1,65% para a PIS e 7,60% para COFINS⁵.

A principal diferença entre os dois métodos reside na forma em que as contribuições incidem ao longo da cadeia produtiva. No método cumulativo o tributo onera cada fase o processo, de forma que seu recolhimento entra como despesa para o próximo elo da cadeia, sem chances de recuperação. Por outro lado no método não-cumulativo, o recolhimento da fase anterior caracteriza-se como um crédito para empresa pagadora da receita podendo ser compensada por essa no seu recolhimento, reduzindo o valor a ser efetivamente pago.

O Fluxo 1 exemplifica ambos métodos de recolhimento para a PIS, entretanto análogo entendimento pode ser obtido para a COFINS, ou até mesmo para qualquer outro tributo que possua estas formas de recolhimento, obedecendo às peculiaridades de cada um.



Fluxo 1 – Simplificação da cadeia representativa de valor para um típico consumidor final.

Método		1- Cumulativo		2- Método Não-Cumulativo	
Alíquota nominal (An)		PIS	COFINS	PIS	COFINS
		0,65%	3,00%	1,65%	7,60%
Elo da Cadeia/ Margem agregada	P.V.	P.V. x An	P.V. x An	P.V. x An – P.V. ant x An	P.V. x An – P.V. ant x An
Fabricante	\$300	\$ 1,95	\$9,00	\$ 4,95	\$22,80
Atacadista	66,67% \$500	\$ 3,25	\$15,00	\$ 3,30	\$15,20
Varejista	66,67% \$700	\$ 4,55	\$21,00	\$ 3,30	\$15,20
Total na cadeia (T)		\$ 9,75	\$45,00	\$ 11,55	\$53,20
Alíquota efetiva (Ae = T/P.V. varejista)		1,39%	6,43%	1,65%	7,60%
Diferença entre as alíquotas nominal e efetiva		+ 0,74%	+3,43%	0%	0%
Diferença entre os dois métodos				PIS	COFINS
				-0,26%	-1,17%

Quadro 1 – Comparativo entre o impacto em cada método da PIS/COFINS em uma cadeia com margens lineares.

Aparentemente, conforme o Quadro 1, os produtos no sistema cumulativo acabam sendo tributados com alíquotas efetivas – 1,39% de PIS e 6,43% de COFINS, mais elevadas do que as nominais, determinadas em lei, de 0,65% para o PIS e de 3,00% para a COFINS. Percebe-se que a diferença de alíquota entre os métodos analisados é bastante relativa e dependente da margem de lucro, conforme análise apresentada nos Quadros 2 e 3 abaixo.

Simulação 1 - Margem atacadista 50% e varejista 83,33%					
Método		1- Cumulativo		2- Método Não-Cumulativo	
Alíquota nominal (An)		PIS	COFINS	PIS	COFINS
		0,65%	3,00%	1,65%	7,60%
Elo da Cadeia/ Margem agregada	P.V.	P.V. x An	P.V. x An	P.V. x An – P.V. ant x An	P.V. x An – P.V. ant x An
Fabricante	\$300	1,95	9,00	4,95	22,8
Atacadista	50,00% \$450	2,93	13,50	2,48	11,40
Varejista	83,33% \$700	4,55	21,00	4,13	19,00
Total na cadeia (T)		9,43	43,50	11,55	53,20
Alíquota efetiva (Ae = T/P.V. varejista)		1,35%	6,21%	1,65%	7,60%
Diferença entre as alíquotas nominal e efetiva		+ 0,70%	+3,21%	0%	0%
Diferença entre os dois métodos				PIS	COFINS
				-0,30%	-1,39%

Quadro 2 – Simulação 1 de margens e efeito do impacto nas alíquotas efetivas.

Simulação 2 - Margem atacadista 90% e varejista 43,33%					
Método		1- Cumulativo		2- Método Não-Cumulativo	
Alíquota nominal (An)		PIS	COFINS	PIS	COFINS
		0,65%	3,00%	1,65%	7,60%
Elo da Cadeia/ Margem agregada	P.V.	P.V. x An	P.V. x An	P.V. x An – P.V. ant x An	P.V. x An – P.V. ant x An
Fabricante	\$300	1,95	9,00	4,95	22,8
Atacadista	90,00% \$570	3,71	17,10	4,46	20,52
Varejista	43,33% \$700	4,55	21,00	2,15	9,88
Total na cadeia (T)		10,21	47,10	11,55	53,20
Alíquota efetiva (Ae = T/P.V. varejista)		1,46%	6,73%	1,65%	7,60%
Diferença entre as alíquotas nominal e efetiva		+ 0,81%	+3,73%	0%	0%
Diferença entre os dois métodos				PIS	COFINS
				-0,19%	-0,87%

Quadro 3 – Simulação 2 de margens e efeito do impacto nas alíquotas efetivas.

Conforme cita Diallo (2001), no século XVIII, por volta de 1765, o escocês Smith escreveu em seu celebre livro *A riqueza das nações* idéias válidas até hoje como princípios informativos de qualquer tributação. Surgiram então quatro máximas doutrinárias cuja finalidade é, ao mesmo tempo assegurar a produtividade dos impostos de modo a permitir ao poder público a realização dos seus propósitos, e a justiça dos mesmos, de modo a causar ao indivíduo que os recolhe o mínimo de inconvenientes e prejuízos. São elas a regra da justiça, a regra da certeza, a regra da comodidade e a regra da economia.

Dentre essas regras destaca-se a regra da certeza que prevê para o contribuinte o conhecimento exato e prévio do quantitativo a ser por ele aportado aos cofres públicos a título de impostos. Embora formulada há séculos as máximas de Smith sobrevivem por terem se incorporados à legislação dos países democráticos. Pelo exposto acima, verifica-se que a regra da certeza não é observada no método PIS/COFINS cumulativo, visto que para o último contribuinte da cadeia, o varejista, a alíquota efetiva paga de PIS/COFINS não é facilmente identificável.

Mas será que isso é verdade em qualquer situação? Qual será o papel da margem agregada no comportamento da PIS/COFINS? Procurando uma resposta a estas questões, este artigo procurou analisar o impacto do percentual de lucro agregado entre os diferentes sistemas de apuração das contribuições da PIS/ COFINS: (i) cumulativo e (ii) não-cumulativo.

3. MÉTODOLOGIA

Este trabalho analisa a relação entre a margem de lucro e os diferentes métodos de recolhimento da PIS e da COFINS, cumulativo e não cumulativo, a partir do qual o impacto na tributação do Imposto de Renda Pessoa Jurídica e da Contribuição Social sobre o lucro seja o menor possível.

Fachin (2005) considera que o método experimental possui a função de descobrir conexões causais e demonstrá-las. Nesse método as variáveis são trabalhadas de forma preestabelecida e seus efeitos são controlados e conhecidos pelo pesquisador para observação do estudo. Para o autor, um método é válido quando a sua escolha é baseada na natureza do objeto a que se aplica e no objetivo que se tem em vista, é constituído por três partes: (i) postular um modelo fundamentado nas observações ou medidas experimentais evidentes; (ii) verificar os prognósticos desse modelo com respeito às observações ou medições que sucedem; e (iii) ajudar a substituir o modelo conforme exigirem as novas observações, o que reconduz à primeira, recomeçando o ciclo.

Para o Martins (2005):

“o estudo de caso é preferido quando o tipo de questão de pesquisa é da forma *como e por que?*; quando o controle que o investigador tem sobre os eventos é muito reduzido; ou quando o foco temporal está em fenômenos contemporâneos dentro do contexto da vida real.”

Ressaltam Lintz e Martins (2000) que o estudo de caso trata-se de uma técnica de pesquisa onde o objetivo é o estudo analítico profundo e intenso de uma social, seja essa um indivíduo, uma família, uma instituição, uma empresa, ou uma comunidade. Dessa forma, esses autores consideram o estudo de caso como uma investigação empírica do fenômeno dentro de seu contexto real:

“O estudo de caso reúne o maior número de informações detalhadas por meio de diferentes técnicas de coletas de dados: entrevistas, questionários, observação participante, entrevista em profundidade, levantamento de dados secundários, etc., com o objetivo de apreender a totalidade de uma situação e, criativamente, descrever a

complexidade de um caso concreto. Mediante um mergulho profundo e exaustivo em um objetivo delimitado – problema de pesquisa -, o estudo de caso possibilita a penetração na realidade social, não conseguida plenamente pela análise quantitativa”.

Portanto, entende-se que o estudo de caso é uma pesquisa empírica que analisa fatos reais inseridos em um contexto, de forma que as delimitações entre os fatos e seus contextos não são facilmente evidenciados e suas fontes de evidência são variadas. A principal vantagem do estudo de caso, segundo Fachin (2005), reside no fato de que se pode fazer inferência do estudo de todos os elementos que envolvam completamente uma entidade. Já o levantamento de conclusões sem base, muito abrangentes não conduz a confiabilidade.

Pelos motivos expostos acima, o presente trabalho se vale de um do Estudo de Caso, aqui intitulado de Empresa Delta, visando obter suporte consistente que possibilite responder de forma adequada às questões propostas.

Como calcular a PIS e a COFINS?

Abaixo são descritos os procedimentos de cálculo da PIS/COFINS, comuns aos métodos cumulativo e não cumulativo, conforme a legislação vigente.

- apurar o total das receitas auferidas no mês;
- deduzir as exclusões permitidas em lei;
- achar a base de cálculo, e;
- aplicar a alíquota adequada a cada método.

No método cumulativo as alíquotas aplicáveis são de 0,65% para a PIS e 3,00% para a COFINS, de forma que apenas seguir os passos acima satisfaz os procedimentos de cálculo para esse método. No entanto, no cálculo não cumulativo as receitas financeiras deverão ser excluídas da base de cálculo das contribuições⁶. As alíquotas aplicadas nesse caso são de 1,65% para a PIS e 7,60% para a COFINS, sendo permitidas deduções de créditos provenientes da aplicação destas alíquotas nas seguintes despesas:

- custo de bens adquiridos para revenda;
- insumos na prestação de serviços e da produção;
- alugueis de prédios, máquinas e equipamentos;
- despesas de arrendamento mercantil⁷;
- depreciação de bens do ativo imobilizado⁸;
- benfeitorias em imóveis próprios ou de terceiros;
- despesas de energia elétrica, e;
- armazenagem de mercadorias e frete na operação de venda, quando o ônus for suportado pelo vendedor⁹.

O Quadro 4 resume as principais diferenças entre os dois métodos de apuração da PIS/COFINS: alíquotas e compensação de créditos.

CUMULATIVO	NÃO-CUMULATIVO
0,65% PIS	1,65% PIS
3,00% COFINS	7,60% COFINS
Não é permitida a compensação créditos	Permitido a compensação créditos definidos em lei.
	Exclusão de receita financeira, exceto <i>hedge</i>

Quadro 4 – Resumo das principais diferenças entre os métodos cumulativo e não cumulativo.

4. O CASO DA EMPRESA DELTA

A Empresa Delta está localizada numa cidade do interior do estado de São Paulo e cujo foco principal é a comercialização de mercadorias e prestação de serviços. Durante muito

tempo, a empresa concentrou suas vendas apenas no mercado nacional. Entretanto, a partir de 2005, ela passou a realizar operações com o mercado externo alavancando suas vendas. Já em janeiro de 2006, as receitas de exportação de mercadorias representavam parcela significativa total das suas vendas.

Com relação ao ramo de prestação de serviços, a empresa atua somente no mercado interno. Dificilmente ela prestará serviços no exterior porque existem diversas *players* que contam com vantagens competitivas de preços e diferenciações. Após encerrar o mês de janeiro de 2006, o Diretor Financeiro verificou na contabilidade as seguintes informações, quanto às receitas:

Operações	Valores em R\$
1. Comercialização de Mercadorias no Mercado Interno	600.000,00
2. Receitas de Exportação	350.000,00
3. Prestação de Serviços	150.000,00
4. Recuperação de Créditos Baixados	10.000,00
5. Aluguéis Recebidos	6.000,00
6. Juros sobre Aplicações Financeiras	8.000,00
7. Dividendos Recebidos	12.000,00
8. Descontos Financeiros Obtidos	4.000,00
9. Descontos Comerciais Obtidos	2.000,00
Total da Receita bruta	1.142.000,00

Quadro 5 – Operações registradas pela Empresa Delta, em janeiro de 2006.

Foram detectados, ainda, os seguintes itens:

- a) devolução de mercadorias, no mercado interno, no valor de R\$ 22.000,00;
- b) para a atividade de prestação de serviços, a empresa arrendou, diretamente de uma empresa especializada em aluguel de máquinas e equipamentos, duas máquinas injetoras, automáticas, pelo valor de R\$ 28.000,00 por mês;
- c) a empresa concedeu um desconto financeiro de R\$ 3.200,00, pelo pagamento no dia 10, sobre uma duplicata no valor de R\$ 120.000,00, com vencimento para 30 de janeiro, e;
- d) no dia 31 de janeiro foram faturadas vendas no valor de R\$ 25.000,00 e R\$ 20.000,00, para o mercado interno e externo, respectivamente.

Devido ao faturamento anual da Empresa Delta ser inferior a 48.000.000,00, pode ser feita a opção pelo Lucro Presumido ou pelo Lucro Real, e dessa forma recolher a PIS e a COFINS pelo sistema cumulativo ou não cumulativo, respectivamente.

As premissas adotadas para a resolução do caso considera que a empresa não participa do Programa de Recuperação Fiscal – REFIS¹⁰; não obteve ganhos monetários de variação cambial ou variação monetária; não comercializa produtos de tributação monofásica da PIS e COFINS; não trabalha com estoques e comercializa suas mercadorias do mercado interno e externo com a mesma margem de lucro, que pode variar entre 10% e 80% sobre o seu custo de aquisição.

Apuração do IRPJ, CSLL e PIS/COFINS

A seguir, no Quadro 6, demonstra-se a apuração das bases de cálculo da PIS/COFINS – método cumulativo e PIS/COFINS – método não cumulativo.

Composição das bases de cálculo	Cumulativo (em R\$)	Não cumulativo (em R\$)
1. Total das receitas brutas	1.187.000	1.187.000
1.1. Comercialização de Mercadorias no Mercado Interno	625.000	625.000
1.2. Receitas de Exportação	370.000	370.000
1.3. Prestação de Serviços	150.000	150.000

1.4. Recuperação de Créditos Baixados	10.000	10.000
1.5. Aluguéis Recebidos	6.000	6.000
1.6. Juros sobre Aplicações Financeiras	8.000	8.000
1.7. Dividendos Recebidos	12.000	12.000
1.8. Descontos Financeiros Obtidos	4.000	4.000
1.9. Descontos Comerciais Obtidos	2.000	2.000
2. Total das exclusões comuns	(416.000)	(416.000)
2.1. Receitas de Exportação	(370.000)	(370.000)
2.2. Recuperação de Créditos Baixados	(10.000)	(10.000)
2.3. Dividendos Recebidos	(12.000)	(12.000)
2.4. Descontos Comerciais Obtidos	(2.000)	(2.000)
2.5. Devoluções de mercadorias	(22.000)	(22.000)
3. Base de cálculo – CUMULATIVO	771.000	771.000
1. Total da Receita Bruta	1.187.000	1.187.000
(-) 2. Total de exclusões comuns	(416.000)	(416.000)
4. Base de cálculo – NÃO CUMULATIVO		759.000
3. Bases de cálculo – CUMULATIVO		771.000
(-) Juros sobre Aplicações Financeiras		(8.000)
(-) Descontos Financeiros Obtidos		(4.000)

Quadro 6 – Determinação das bases de cálculo da PIS/COFINS Cumulativa e não cumulativa.

Considerando que nos próximos dois meses a empresa obtenha o mesmo volume de receitas de janeiro, no primeiro trimestre de 2006 a Empresa Delta poderá ter uma dedução em seu faturamento de 84,4 mil reais ou de 210,6 mil reais de despesa com PIS/COFINS cumulativo ou PIS/COFINS não-cumulativo, respectivamente, conforme mostra a seguir o Quadro 7.

Método	Cumulativo (em R\$)	Não cumulativo (em R\$)
Base de cálculo	771.000,00	759.000,00
Alíquota PIS	0,65%	1,65%
Alíquota COFINS	3,00%	7,60%
PIS a recolher	5.011,50	12.523,50
COFINS a recolher	23.130,00	57.684,00
Total no mês	28.141,50	70.207,50
Total no trimestre	84.424,50	210.622,50

Quadro 7 – Possíveis despesas de PIS/COFINS “cumulativo” e “não-cumulativo”.

Pela análise dos Quadros 8 e 9, vê-se que a Empresa Delta provavelmente optaria por recolher o IRPJ e CSLL pelo Lucro Presumido, o que forçaria os recolhimentos de PIS/COFINS pelo método cumulativo, visto que esta opção lhe seria 107,8 mil reais menos onerosa pra a totalidade dos tributos em questão.

Lucro Presumido							Em R\$ mil
	Mês	Trimestre	% IRPJ	IRPJ	% CSLL	CSLL	
1. Faturamento líquido no MI	603	1.809	8%	144,72	12%	217,08	
2. Faturamento líquido no ME	370	1.110	8%	88,8	12%	133,20	
3. Receita de prestação de serviços	150	450	32%	144,00	32%	144,00	
4. Outras receitas				84,00		84,00	
4.1. Aluguéis recebidos	6,	18	integral				
4.2. Recup. de créditos baixados	10	30	integral				
4.3. Juros sobre aplic. Financeiras	8	24	integral				
4.4. Descontos financeiros obtidos	4	12	integral				
5. Base de cálculo Presumida				461,52		578,28	
6. Provisão do IRPJ/CSLL				109,38		52,045	
6.1. Normal			15%	69,228	9%	52,045	
6.2. Adicional			10%	40,152	-	-	
7. PIS/COFINS CUMULATIVO						84,425	
8. Total IRPJ/CSLL/PIS/COFINS						245,850	

Quadro 8 – Apuração total de IRPJ, CSLL e PIS/COFINS pelo Lucro Presumido.

Lucro Real Anual – estimativa mensal						
	Em R\$ mil					
	Mês	Trimestre	% IRPJ	IRPJ	% CSLL	CSLL
1.Faturamento líquido no MI	603,00	1.809,00	8%	144,72	12%	217,08
2.Faturamento líquido no ME	370,00	1.110,00	8%	88,80	12%	133,20
3.Receita de prestação de serviços	150,00	450,00	32%	144,00	32%	144,00
4.Outras receitas				30,00		30,00
4.1.Aluguéis recebidos	6,00	18,00	integral			
4.4.Descontos financeiros obtidos	4,00	12,00	integral			
5.Base de cálculo Real estimada				407,52		524,28
6. Provisão do imposto/contribuição				95,88		47,185
6.1. Normal			15%	61,128	9%	47,185
6.2. Adicional			10%	34,752	-	-
7. PIS/COFINS - NÃO CUMULATIVO						210,623
8. Total IRPJ/CSLL/PIS/COFINS						353,68

Quadro 9 – Apuração total de IRPJ, CSLL e PIS/COFINS pelo Lucro Real anual por estimativa.

No entanto devemos considerar que na opção pelo Lucro Real para os recolhimentos de PIS/COFINS não cumulativo são permitidas as compensações de créditos correspondentes às aquisições de matérias-primas e outras despesas especificadas em lei, conforme Quadro 10.

Despesas permitidas em Lei	Valor despesa (em R\$ mil)	Crédito de PIS 1,65%	Crédito de COFINS 7,60%
Aluguéis pagos	28,0	0,462	2,128
Bens adquiridos para revenda	Depende	Depende	Depende
Insumos na prestação de serviços	Depende	Depende	Depende

Quadro 10 – Apuração dos créditos de PIS/COFINS do método não – cumulativo.

O valor que poderá ser obtido como crédito de PIS/COFINS, neste caso dependerá da margem de lucro com que a empresa trabalha, pois os valores efetivamente pagos pelas mercadorias comercializadas e pelos materiais e serviços consumidos na prestação dos serviços da Empresa Delta são desconhecidos. Para resolver esse impasse, na próxima seção apresenta-se simulação feita através de possíveis variações da margem de lucro, calculando-se em seguida o valor dos créditos de PIS/COFINS em cada caso.

5. ANÁLISES DE RESULTADOS

Considerando que a Empresa Delta pode trabalhar com qualquer margem de lucro entre 10% e 80% acima do valor das suas compras tanto de mercadorias como de bens e serviços, conforme premissa citada no item 3, é possível simular o valor dos créditos de PIS/COFINS que a Empresa Delta teria a compensar no método “não cumulativo”, veja no Quadro 11.

Apuração do lucro	Real anual estimado								Presumido
	em R\$ mil								
1.Total das receitas brutas – RB	2985	2985	2985	2985	2985	2985	2985	2985	
1.1.Receita de vendas	1875	1875	1875	1875	1875	1875	1875	1875	
1.2.Receita de exportação	1110	1110	1110	1110	1110	1110	1110	1110	
2.Lucro acima das compras	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	
3.Compras	2.687	2.388	2.090	1.791	1.493	1.194	896	597	
3.1.PIS a recuperar	44,3	39,4	34,5	29,6	24,6	19,7	14,8	9,9	
3.2.COFINS a recuperar	204,2	181,5	158,8	136,1	113,4	90,7	68,1	45,4	
*Crédito de PIS – Aluguéis	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	
*Crédito de COFINS – Aluguéis	6,4	6,4	6,4	6,4	6,4	6,4	6,4	6,4	
4.Créditos totais	256,3	228,7	201,0	173,4	145,8	118,2	90,6	63,0	
4.1.Créditos totais de PIS	45,7	40,8	35,9	30,9	26,0	21,1	16,2	11,2	
4.2.Créditos totais de COFINS	210,6	187,9	165,2	142,5	119,8	97,1	74,4	51,8	

5. PIS/COFINS a recolher	210,6	210,6	210,6	210,6	210,6	210,6	210,6	210,6	84,4
5.1. PIS a recolher	37,6	37,6	37,6	37,6	37,6	37,6	37,6	37,6	15,0
5.2. COFINS a recolher	173,1	173,1	173,1	173,1	173,1	173,1	173,1	173,1	69,4
6. PIS/COFINS a pagar (a recuperar)	(45,6)	(18,0)	9,6	37,2	64,8	92,4	120,0	147,6	84,4
6.1. PIS a pagar (a recuperar)	(8,1)	(3,2)	1,7	6,6	11,6	16,5	21,4	26,3	15,0
6.2. COFINS a pagar (a recuperar)	(37,5)	(14,8)	7,9	30,6	53,2	75,9	98,6	121,3	69,4
7.IRPJ/CSLL	143,1	143,1	143,1	143,1	143,1	143,1	143,1	143,1	161,4
8. Impostos totais a pagar	143,1	143,1	152,6	180,3	207,9	235,5	263,1	290,7	245,8
% PIS/COFINS a pagar/RB	-1,5%	-0,6%	0,3%	1,2%	2,2%	3,1%	4,0%	4,9%	2,8%
AH – 8.Lucro Real,8.Lucro presumido	58%	58%	62%	73%	85%	96%	107%	118%	100%

Quadro 11 – Simulação da margem de lucro aplicada na venda de mercadorias e na prestação de serviços pela Empresa Delta.

Para margens de lucro de até 60% a empresa acumularia créditos de PIS/COFINS e desembolsaria 143,10 mil reais em IRPJ e CSLL, pagando 42% a menos de impostos, comparativamente a opção pelo Lucro Presumido – 245,8 mil reais. A partir de 60% de margem de lucro, a opção pelo Lucro Presumido apresenta maior economia de tributos.

A diferença pode ser explicada, em parte, pela grande participação da receita de exportações na composição do faturamento da Empresa Delta, que apesar de não integrar a base de cálculo da PIS/COFINS na saída, seus custos de produção geram que poderão ser compensados no pagamento de débitos de PIS/COFINS e de outros impostos federais¹¹. O Gráfico 1, apresenta a participação das exportações no faturamento líquido total.

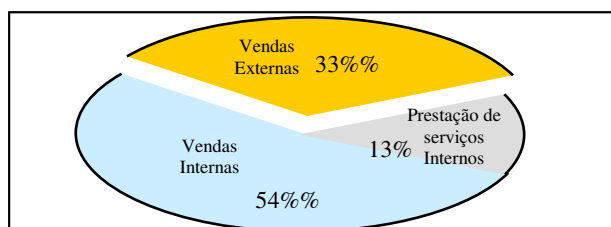


Gráfico 1- Composição do faturamento líquido total da Empresa Delta.

Eliminando o efeito das receitas de exportação, apesar do aumento dos tributos, a vantagem do sistema não cumulativo (Lucro Real estimado) prevalece ao considerarmos uma margem menor de 40%, conforme Quadro 12.

Apuração do lucro	em R\$ mil	Real anual estimado								Presumido
1.Total das receitas	1875	1875	1875	1875	1875	1875	1875	1875	1875	
1.1.Receita de vendas	1875	1875	1875	1875	1875	1875	1875	1875	1875	
2.Lucro acima das compras	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%		
3.Compras	1.688	1.500	1.313	1.125	938	750	563	375		
3.1.PIS a recuperar	27,8	24,8	21,7	18,6	15,5	12,4	9,3	6,2		
3.2.COFINS a recuperar	128,3	114,0	99,8	85,5	71,3	57,0	42,8	28,5		
*Crédito de PIS – Aluguéis	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4		
*Crédito de COFINS – Aluguéis	6,4	6,4	6,4	6,4	6,4	6,4	6,4	6,4		
4.Créditos totais	163,9	146,5	129,2	111,8	94,5	77,1	59,8	42,5		
4.1.Créditos totais de PIS	29,2	26,1	23,0	19,9	16,9	13,8	10,7	7,6		
4.2.Créditos totais de COFINS	134,6	120,4	106,1	91,9	77,6	63,4	49,1	34,9		
5. PIS/COFINS a recolher	210,6	210,6	210,6	210,6	210,6	210,6	210,6	210,6	84,4	
5.1. PIS a recolher	37,6	37,6	37,6	37,6	37,6	37,6	37,6	37,6	15,0	
5.2. COFINS a recolher	173,1	173,1	173,1	173,1	173,1	173,1	173,1	173,1	69,4	
6. PIS/COFINS a pagar (a recuperar)	46,8	64,1	81,4	98,8	116,1	133,5	150,8	168,2	84,4	
6.1. PIS a pagar (a recuperar)	8,3	11,4	14,5	17,6	20,7	23,8	26,9	30,0	15,0	
6.2. COFINS a pagar (a recuperar)	38,4	52,7	66,9	81,2	95,4	109,7	123,9	138,2	69,4	
7.IRPJ/CSLL	143,1	143,1	143,1	143,1	143,1	143,1	143,1	143,1	161,4	
8. Impostos totais a pagar	189,8	207,2	224,5	241,9	259,2	276,5	293,9	311,2	245,8	
% PIS/COFINS a pagar/RB	2,5%	3,4%	4,3%	5,3%	6,2%	7,1%	8,0%	9,0%	4,5%	
AH – 8.Lucro Real,8.Lucro presumido	77%	84%	91%	98%	105%	112%	120%	127%	100%	

Quadro 12 – Simulação da margem de lucro aplicada na venda de mercadoria e na prestação de serviços pela Empresa Delta, considerando apenas as transações ocorridas no mercado nacional em reais mil.

O valor dos créditos que a Empresa Delta poderia adquirir referentes insumos utilizados na sua atividade de prestação de serviços foi desconsiderado, pois grande parte dos custos na prestação de serviços é proveniente do uso de mão de obra, que não pode ser usada para obtenção de créditos de PIS/COFINS sistema não cumulativo, sendo o efeito dos demais irrelevantes para este estudo.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Segundo Martins (2005) não se deve confundir “generalização analítica” – própria do Estudo de Caso - com “generalização estatística”. O que se generaliza, no Estudo de Caso, são os aspectos do “modelo teórico encontrado”, e não os resultados, pois o caso não é um elemento amostral.

Dessa forma, o que se pode concluir de um estudo como este, não está relacionado aos percentuais encontrados, mas à lógica que sustenta os modelos matemáticos aqui apresentados. O questionamento a que se propôs responder este trabalho, sobre a possível existência de um ponto de equilíbrio entre a margem de lucro e os recolhimentos de PIS/COFINS que permitiria a empresa escolher entre o regime de tributação pelo lucro Presumido ou pelo lucro Real, leva à conclusão de que não existe um ponto de equilíbrio específico que atenda a todas as empresas.

Considerando o exposto acima, este estudo conclui que:

- o método não-cumulativo é indicado para empresas com margem de lucro bruta baixa, devido os créditos que podem ser compensados, permitidos em lei;
- empresas exportadoras levam vantagem no sistema não cumulativo devido à possibilidade de compensação de seus créditos com a aquisição dos bens e serviços voltados para geração o produto exportado, devido a não incidência nessas receitas de PIS/COFINS;
- o sistema cumulativo atende com maior eficiência empresas com margem de lucro alto onde os custos das mercadorias e dos insumos não gerem créditos significativos.

Deve-se observar que o presente artigo não teve a intenção de esgotar o assunto, tão controverso, caracterizado por um emaranhado de normas e detalhes. Apenas buscou uma forma prática e simplificada de analisar as relações existentes entre diversas variáveis contábeis e tributárias que são extremamente importantes na vida das empresas.

Dentre as diversas possíveis limitações, alerta-se para o fato de que este artigo trata-se de um estudo de caso, fazendo com que suas conclusões não possam ser inferidas a outras empresas. Como sugestão para futuras pesquisas, cita-se a possível aplicação da metodologia aqui adotada para outros tipos de empresas, com volumes e estruturas de faturamento e custos diferentes.

REFERÊNCIAS

CARVALHO, Marly Monteiro de & LAURINDO, Fernando José Barbin. **Estratégia competitiva, dos conceitos à implementação**. 2ª. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2007.

DIALLO, Alfa Oumar. **Tributação do comércio Brasileiro e internacional**. São Paulo: Método, 2001.

FACCI, Nilton et al. Análise de Custos tributários em pequena empresa comercial varejista. **Enfoque reflexão contábil**. Maringá, v.24, n°1,p05-15, janeiro-junho 2005.

- FACHIN, Odília. **Fundamentos de Metodologia**. 4ª. ed. São Paulo: Saraiva, 2005.
- IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de custos**. São Paulo: Atlas, 1988.
- GUERREIRO, Reinaldo. **Gestão do Lucro**. São Paulo: Atlas, 2006.
- MARTINS, Gilberto de Andrade & LINTZ, Alexandre. **Guia para elaboração de monografias e trabalhos de conclusão de curso**. São Paulo: Atlas, 2000.
- MARTINS, Prof. Gilberto de Andrade. **Metodologia do trabalho científico**. Portal do departamento de Contabilidade FEA USP. Disponível em: http://www.eac.fea.usp.br/metodologia/estudo_caso.htm, Acesso em 17 de maio de 2005.
- PÊGAS, Paulo Henrique. **Manual de contabilidade tributária**. 5ª. ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2007.
- PORTER, M.E. **Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência**. Rio de Janeiro: Campus, 1989. 2ª edição.
- PORTER, M.E. **Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior**. Rio de Janeiro: Campus, 1992. 4ª edição.
- Relatório de análise da arrecadação das receitas federais, referente ao mês de dezembro de 2007. Elaborado pelo departamento de coordenação-geral de previsão e análise da Secretária da Receita Federal – SRF. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br>, Acesso em 15 de fevereiro de 2007.
- WOOD, Adrian. **Uma teoria de lucros**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1980.

NOTAS

1. Neste artigo, entende-se por bens de consumo tanto produtos como serviços prestados, pois ambos são objetos de demanda pelos consumidores finais.
2. Como exemplo, cita-se o estudo realizado por Hall, R.L. e Hitch, C.J.(1939), chamado Price theory and economic behaviour e publicado no Oxford Economic papers, vol.2 (old Series), pp.12-46.
3. Nesse método o preço de venda é obtido através da divisão dos custos diretos por um percentual denominado *mark-up*. A determinação do *mark-up* é efetuada subtraindo de 100% os percentuais de todos os elementos que devem ser cobertos pelo preço, com exceção do custo direto, tais como (i) impostos incidentes no preço; (ii) despesas variáveis, e; a margem de contribuição desejada, conforme definição de Guerreiro (2006).
4. Adaptado de Guerreiro (2006).
5. Conforme Lei nº 9.715/98 (PIS) e Lei Complementar nº 70/90 (COFINS).
6. Decreto nº 5.164/04.
7. Lei nº 10.684/03.
8. IN SRF nº 457/04.
9. Lei nº 10.833/03.
10. Lei nº 9.964/200, art.4º.
11. A compensação desses créditos é feita através de um sistema chamado PERT/COMP. Maiores informações podem ser obtidas no endereço digital da Secretária da Receita Federal, <http://www.receita.fazenda.gov.br>.