

## **Custo tributário da formação do preço de venda: Um estudo comparativo dos diferentes regimes de tributação no Brasil**

**Carlos Roberto Vallim** (UFES) - vallim.ufes@gmail.com

### **Resumo:**

*O objetivo do estudo foi identificar como o tipo de regime tributário influencia os custos e a estrutura dos preços dos produtos e investigar o impacto do custo tributário na formação do preço de venda. Diante disso, metodologicamente um estudo de caso com abordagem qualitativa e quantitativa em empresa única, onde foi possível utilizar o método da margem na precificação e o método do custeio variável na alocação dos custos, e comparar as relações de cada tipo de regime tributário com os custos tributários inclusos na estrutura da formação do preço de venda. Os resultados indicam a existência de diferenças significativas no custo da mercadoria vendida, no custo tributário, na margem de contribuição e no preço de venda quando se utiliza regimes tributários diferentes. Além disso, os resultados indicam que a diferença entre o preço do produto no mercado e o preço do produto formado com base no custo pode ser justificada com base na teoria econômica, mercado e comportamento do consumidor, e por isso, permite ajustar os custos que compõem os preços e efetuar o cálculo reverso na precificação para atender o custo máximo aceitável e o preço demandado no mercado. O estudo sugere que o planejamento tributário também pode ser praticado na formação do preço de venda, uma vez que, os custos tributários no Brasil são significativos nos custos dos produtos. Por conseguinte, a contribuição teórica do estudo propõe formar o preço de venda considerando os custos internos, relação entre demanda e oferta, mercado e comportamentos do consumidor.*

**Palavras-chave:** *Formação do preço de venda. Custo tributário. Custeio variável.*

**Área temática:** *Custos como ferramenta para o planejamento, controle e apoio a decisões*

## **Custo tributário da formação do preço de venda: Um estudo comparativo dos diferentes regimes de tributação no Brasil**

### **RESUMO**

O objetivo do estudo foi identificar como o tipo de regime tributário influencia os custos e a estrutura dos preços dos produtos e investigar o impacto do custo tributário na formação do preço de venda. Diante disso, metodologicamente um estudo de caso com abordagem qualitativa e quantitativa em empresa única, onde foi possível utilizar o método da margem na precificação e o método do custeio variável na alocação dos custos, e comparar as relações de cada tipo de regime tributário com os custos tributários inclusos na estrutura da formação do preço de venda. Os resultados indicam a existência de diferenças significativas no custo da mercadoria vendida, no custo tributário, na margem de contribuição e no preço de venda quando se utiliza regimes tributários diferentes. Além disso, os resultados indicam que a diferença entre o preço do produto no mercado e o preço do produto formado com base no custo pode ser justificada com base na teoria econômica, mercado e comportamento do consumidor, e por isso, permite ajustar os custos que compõem os preços e efetuar o cálculo reverso na precificação para atender o custo máximo aceitável e o preço demandado no mercado. O estudo sugere que o planejamento tributário também pode ser praticado na formação do preço de venda, uma vez que, os custos tributários no Brasil são significativos nos custos dos produtos. Por conseguinte, a contribuição teórica do estudo propõe formar o preço de venda considerando os custos internos, relação entre demanda e oferta, mercado e comportamentos do consumidor.

Palavras-chave: Formação do preço de venda. Custo tributário. Custeio variável.

Área Temática: Custos como ferramenta para o planejamento, controle e apoio a decisões.

### **1 INTRODUÇÃO**

A formação de preços no Brasil enfrenta desafios complexos devido à elevada carga tributária e à diversidade de regimes fiscais aplicáveis. Costa (2025) afirma que o sistema tributário se classifica como complexo e diversificado com mais de noventa diferentes tributos e uma carga tributária aproximada de 33% do PIB. Essa complexidade provoca distorções na formação de preços, aumento dos custos das empresas e dificulta o consumidor compreender sobre o efetivo peso dos tributos incidentes nos produtos e serviços adquiridos.

A principal base da composição da carga tributária no Brasil se concentra no consumo e influencia diretamente na formação dos preços dos produtos, que impõe um viés regressivo e influente nas transações econômicas (Fernandes; Teixeira & Baptista, 2010; Paes, 2013)

O planejamento tributário tornou-se uma ferramenta imprescindível para as organizações que buscam não apenas reduzir custos, mas também garantir seu resultado e continuidade em um ambiente altamente tributado.

Os regimes tributários, como Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real, exercem influência significativa na composição do preço de venda, podendo favorecer ou penalizar empresas, dependendo do setor econômico que pertence e da estratégia

fiscal adotada. A escolha do regime tributário requer uma análise detalhada de variáveis como o porte da empresa, o setor que atua, o volume de receitas e a complexidade das operações. Uma escolha errada pode aumentar a carga tributária e comprometer a saúde financeira da empresa.

Esse cenário estimula a busca de informações de qualidade na gestão de custos e precificação nas empresas. Os efeitos dos regimes fiscais nos custos e na formação do preço potencializa estudos que analisem os diferentes regimes de tributação e seus impactos práticos no processo de tomada de decisão empresarial. Em um país como o Brasil, onde impostos indiretos representam uma parcela significativa do preço final dos produtos produzidos e comercializados.

Nessa ótica, para que as empresas apresentem resultados positivos, a geração de informações de qualidade é essencial, portanto, precisam conhecer e utilizar ferramentas e teorias que ampliam a qualidade das informações e a assertividade do gestor no processo decisório empresarial.

Hansen e Mowen (2018) afirmam que a contabilidade de custos é essencial na geração de informações para o controle e processo decisório empresarial. Sendo assim, a gestão de custos e precificação podem melhorar a qualidade das informações e permitir que os tomadores de decisões possam maximizar a riqueza, minimizar os custos e riscos decorrentes no negócio empresarial.

Almeida e Pereira (2022) destacam que a formação de preços é um processo que vai além dos custos operacionais diretos, incluindo fatores como carga tributária, estratégias de mercado e expectativas do consumidor.

Diante desse contexto, o artigo parte do seguinte problema de pesquisa: **como os diferentes regimes de tributação influenciam o custo e a estrutura dos preços de venda no Brasil?** Sendo assim, o objetivo é identificar como o tipo de regime tributário influencia os custos e a estrutura dos preços dos produtos, e de forma específica, investigar o impacto do custo tributário na formação do preço de venda realizado pelas empresas; identificar os principais componentes dos diversos custos e o custo tributário na formação do preço de venda; e comparar as principais diferenças entre os regimes de tributação do Brasil: simples, lucro presumido e lucro real, na apuração dos custos e formação do preço de venda dos produtos.

Esta pesquisa é particularmente relevante devido à escassez de estudos empíricos que combinem análises comparativas dos custos tributários em regimes tributários Brasileiros e alinhados à formação do preço de venda. Uma busca realizada na base do Portal de Periódicos da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Capes, Anais do Congresso Brasileiro de Custos – CBC e Revistas da Associação Brasileira de Custos - ABCustos e Brazilian Business Review - BBR, no período entre os anos de 2015 a 2025, utilizando as palavras-chave: "custo tributário e formação do preço de venda", "regime tributário e formação do preço de venda", não se identificou de forma direta, publicações ou pesquisas que tratem do tema abordado nesta pesquisa. Uma lacuna que mostra a necessidade da realização de pesquisas com aprofundamento nas relações dos custos tributários e formação de preço de venda nas empresas do Brasil.

Além disso, é fundamental entender como o sistema tributário brasileiro, conhecido por sua complexidade e alto custo de conformidade, impacta o a gestão de custos e gestão de precificação nas empresas. Estudos como este podem gerar informações de qualidade sobre o custo na formação do preço de venda e ampliar a assertividade dos tomadores de decisão durante o processo decisório empresarial.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

O referencial teórico desta pesquisa está dividido em três partes: a primeira, explora os conceitos de gestão de custos com foco no custeio variável; a segunda, apresenta a formação do preço de venda na abordagem da teoria econômica, mercado/consumidor e custos com base no método da margem; e a terceira, o sistema tributário com foco na complexidade do custo tributário e os diversos regimes tributários utilizados no Brasil.

### **2.1 Gestão de custos com foco no custeio variável**

Com a globalização e a forte competitividade entre as empresas, a gestão de custos se tornou essencial por permitir além de calcular e controlar os custos, produzir ações e informações de qualidade as necessidades dos tomadores de decisão que necessitam minimizar custos e riscos e maximizar os resultados (Martins, 2010).

Na visão de Hansen e Mowen (2018) a gestão de custos identifica, coleta, mensura, classifica e gera informações úteis para auxiliar os gestores no planejamento, controle e tomada de decisão. Casara e Pistore (2014) afirmam que as empresas para se manterem no mercado e ter sustentabilidade no negócio precisam assegurar práticas que garantam a alocação precisa dos custos e geração de indicadores que ampliem a assertividade no processo de tomada de decisão empresarial.

A Contabilidade de Custos é uma ferramenta importante para a gestão empresarial, sobretudo para as organizações industriais. Vallim e Souza (2014) descrevem que conhecer os gastos, classificá-los e registrá-los corretamente são condições fundamentais para uma utilização eficaz da Contabilidade de Custos e gestão de custos nas empresas.

O método de custeio variável, também denominado de custeio direto ou custeio marginal é uma ferramenta de gestão, pois os gastos da produção variam com o volume da produção e são tratados com custos dos produtos e denominados gastos variáveis. Os demais gastos fixos não são tratados como custo dos produtos e são lançados integralmente contra a receita em cada período. O custeio variável facilita a estimação da rentabilidade dos produtos e se alia a métodos de controle de custos tais como o custo padrão e orçamentos flexíveis, que na prática promove informações de qualidade e útil no processo de tomada de decisão empresarial (Garrison, Noreen, & Brewer, 2025).

A utilização do método de custeio variável permite obter informações relevantes sobre as relações Custo/Volume/Lucro (CVL), uma técnica eficiente e utilizada na análise de custos para auxiliar os administradores e gestores na assertividade da tomada de decisão empresarial. Bornia (2010) diz que a margem de contribuição é uma medida importante do custeio variável e representa o montante das vendas diminuído dos custos variáveis e a margem de contribuição unitária é o preço de venda menos o custo variável unitário, representando o ganho que no primeiro momento cobre os custos fixos e no segundo momento gera o lucro. Na visão de (Garrison, Noreen & Brewer, 2013) a margem de contribuição é o valor remanescente da receita de vendas após subtrair os gastos variáveis e o índice da margem de contribuição representa uma porcentagem das vendas, um índice extremamente importante por mostrar como a margem de contribuição pode ser afetada pelas vendas.

Segundo Bornia (2010), a análise CVL está interligada com a margem de contribuição, pois decisões de curto prazo são apoiadas com a utilização desses

conceitos. Neves e Viceconti (2018) apresentam o ponto de equilíbrio como a quantidade que equilibra a receita total com a soma dos custos e despesas relativos aos produtos vendidos, sendo que, na visão unitária resultada da razão entre custo fixo e margem de contribuição unitária, e na visão em reais da resulta da razão entre custo fixo e índice de margem de contribuição.

## **2.2 Formação do preço de venda com base nos custos**

A precificação é essencial na gestão empresarial, pois se relaciona diretamente com a competitividade, a lucratividade e a percepção de valor do cliente. Na visão de Kotler e Keller (2019) o preço representa uma variável crítica e complexa no processo de tomada de decisão empresarial, pois o preço na essência se origina de três abordagens: a teoria econômica, o mercado/consumidor e os custos.

O preço com base na teoria econômica é apurado por meio da relação entre a oferta e a demanda no mercado. Samuelson e Nordhaus (2010) afirmam que o preço de equilíbrio se origina do equilíbrio de mercado quando a quantidade ofertada de um bem se iguala a quantidade demandada. (Pindyck & Rubinfeld, 2014) entendem que em mercados concorrentes no ponto de maximização do lucro o preço deve se igualar ao custo marginal. Marshall (1980) apresenta a teoria do valor utilidade que define que o preço é influenciado pela disposição de pagar dos consumidores.

O preço formado com base no mercado se alinha ao valor que o consumidor percebe de um produto e o valor que está disposto a pagar em função dos benefícios identificados no produto. Essa abordagem se fundamenta na elasticidade preço da demanda, à concorrência e ao posicionamento do produto no mercado (Kotler & Keller, 2019)

Nagle, Hogan e Zale (2016) argumentam que a precificação com base no valor do cliente é superior a precificação baseada apenas em custos ou concorrência, pois permite extrair o valor percebido, o que, implica compreender o comportamento do consumidor, o valor emocional e funcional do produto, bem como estabelecer estratégias de diferenciação. Monroe (2003) complementa que os preços formados com base na concorrência, preços psicológicos ou valor agregado permitem preços premium ao explorar o valor da marca.

Na formação de preços com base em custos, por meio de um dos métodos de custeio se apura o custo do produto e outros gastos com a inclusão dos tributos e da margem de lucro objetivada.

A utilização do método mark-up ou margem na formação do preço de venda com base nos custos amplia a qualidade das informações e a assertividade dos gestores no processo decisório, pois permite que os ajustes nos preços possam ser realizados antecipadamente e alinhados às variações do mercado como a lógica da demanda e oferta, a ótica do consumidor e a concorrência (Oliveira; Ribeiro & Vallim, 2020).

Segundo Santos (1999) a formação do preço de venda representa estratégia relevante e competitiva nas organizações. Wernke (2005) diz que as empresas para sobreviverem e crescerem, independentemente das características como porte ou área de atuação, necessitam formar o preço de venda adequadamente.

O processo de formação de preço com base em custos deve estar alinhado às condições do mercado, nível de atividade e a remuneração do capital investido. O cálculo do preço de venda deve ser ajustado a um valor que permita a maximização dos lucros da empresa, a manutenção da qualidade e atender os desejos do mercado ao preço determinado (Bruni & Famá, 2019).

Os preços não são formados apenas pela custos contábeis e normas tributárias, mas também pelo mercado consumidor com seu poder de decisão e motivado pelos esforços de marketing, pressão dos concorrentes e variáveis ambientais (Angelo; Silveira; Cordovil; Merlo; Souza Filho; Siqueira & Martelanc, 2009).

Na visão de Angelo et al. (2009), para se obter margens satisfatórias e monitorar sua efetivação na busca de resultados econômicos é importante aplicar o tratamento adequado na fixação do preço com a inclusão de diversas variáveis, como: impostos, custos operacionais e diferentes alternativas propostas por fornecedores e clientes.

Angelo et al. (2009) descrevem que por meio do método da margem com inserção das variáveis condicionantes e uma margem objetivada na definição do preço, se pode avaliar seus impactos no resultado final. O método da margem de formação do preço de venda à vista (PVVu), segue o método do custeio variável no reconhecimento dos diversos gastos, como: Custo da mercadoria vendida (CMV), Custos de distribuição (CD), Taxas variáveis (TV), Impostos (IMP), Despesas comerciais (DC), Lucro Objetivado (Lobj.) e Custo Financeiro nas vendas a prazo (CF). A lógica do preço de venda à vista formado com base na Margem:  $PVVu = \frac{CMV}{[1-(IMP+TV+CD+DC+Lucr)]}$ , ou seja,  $PVVu = \frac{CMV}{[1-(IMP+MARGEM)]}$ , sendo a MARGEM representada pela soma (TV + CD + DC + Lucro).

Bruni e Famá (2019) afirmam que no Brasil um dos principais aspectos a serem analisado na formação de custos e no processo de formação dos preços, consiste na análise dos impostos incidentes nas operações de venda. A análise de custos na formação do preço se inicia com a distinção entre tributos cumulativos, os que não permitem crédito fiscal e os tributos não cumulativos, os que permitem o aproveitamento do crédito fiscal.

O custo tributário é um componente relevante na formação do preço de venda e a consideração inadequada desse custo pode levar à subestimação ou superestimação do preço e à perda de lucratividade. Uma análise detalhada dos custos tributários permite otimizar a precificação e aumentar a competitividade no mercado.

### 2.3 Sistema tributário e regimes de tributação do Brasil

O sistema tributário brasileiro é conhecido por sua complexidade e elevado custo de conformidade. Segundo Araújo e Almeida (2021), as principais características do sistema incluem a alta carga tributária, a multiplicidade de tributos e a frequente mudança na legislação, o que dificulta o planejamento fiscal das empresas. Nesse sentido, o estudo de Costa et al. (2020) destaca que a falta de harmonização entre os diferentes níveis de governo gera conflitos e custos adicionais.

As empresas brasileiras podem optar por diferentes regimes tributários, como o Simples Nacional, o Lucro Presumido e o Lucro Real. Segundo Gomes e Silva (2018), cada regime apresenta características específicas que impactam diretamente a formação do preço. Por exemplo, o Simples Nacional é mais vantajoso para micro e pequenas empresas, enquanto o Lucro Real é mais adequado para organizações com margens de lucro reduzidas.

Antes da definição do regime tributário é importante identificar o porte da empresa, que é diferente da classificação dos tipos de empresas, que no Brasil se define como tipos societários: Empresa Individual (EI), Empresário Individual de

Responsabilidade Limitada (EIRELI), Limitada (LTDA) e Sociedade Anônima (SA). Após escolher o tipo de empresa, com base no tamanho e faturamento se realiza o enquadramento com base no porte. Micro empresas, os portes indicados são Micro Empreendedor Individual (MEI), Micro Empresa (ME) e Empresa de Pequeno Porte (EPP).

O Regime tributário é o sistema que regula as regras de cálculo e recolhimento dos impostos obrigatórios pelas empresas. No Brasil são três tipos de regimes tributários que as empresas podem adotar de acordo com suas atividades econômicas desenvolvidas: Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional.

A Lei nº 8541, de 23 de dezembro de 1992, define o Lucro Presumido como um regime tributário com forma de tributação simplificada para definir a base de cálculo do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). Para os dois impostos as alíquotas variam conforme a atividade exercida, sendo 8% para atividades da indústria e comércio e 32% para a prestação de serviços. A opção pode ser empresas que faturam até 78 milhões por ano e que não são obrigadas a se enquadrar no lucro real. Sobre as contribuições PIS e COFINS, respectivamente as alíquotas é de 0,65% e 3,00% e as compras não geram abatimentos dessas contribuições. A base de cálculo do imposto e do adicional, é apurada em cada trimestre por meio da aplicação da alíquota entre 8% a 32% sobre a receita bruta auferida no período de apuração, isso dependendo da classificação da atividade: indústria, comércio ou serviço.

A Lei nº 8541, de 23 de dezembro de 1992, apresenta o Lucro Real como um regime tributário que tem a finalidade de mensurar o Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) de alíquota de 15% sobre o Lucro Contábil e adicional de 10% sobre o Lucro Contábil acrescido dos ajustes definidos pela lei fiscal que ultrapassar a R\$60.000,00 no trimestre e a Contribuição sobre o Lucro Líquido (CSLL) a alíquota de 9% sobre o Lucro Contábil acrescido dos ajustes definidos pela lei fiscal. Sobre as contribuições PIS e COFINS, respectivamente as alíquotas é de 1,65% e 7,60% e as compras podem gerar abatimentos dessas contribuições, sistemática não cumulativa. No Brasil a obrigatoriedade de enquadramento no Lucro Real é para empresas que possuem faturamento maior que 78 milhões ou tipos de negócios que são obrigatórios. O Lucro Real é considerado o regime geral de apuração por ser o único que admite todos os contribuintes, porém, existem hipóteses que os contribuintes são obrigados a optarem.

A Lei nº 123, de 14 de dezembro de 2006, criada especialmente para as microempresas e empresas de pequeno porte, o Simples Nacional visa unificar a arrecadação dos impostos e contribuições devidos por essas empresas, incluindo tributos federais, estaduais e municipais. O Simples Nacional é um regime tributário com a finalidade de simplificação no pagamento de tributos por Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP). As alíquotas variam de 4% a 22,90% são divididas em seis anexos que contemplam os mais variados ramos e atividades econômicas. A Microempresa (ME) o faturamento bruto anual deve ser inferior ou igual a R\$360.000,00 e Empresa de Pequeno Porte (EPP) o faturamento bruto anual deve ser maior que R\$360.000,00 e igual ou inferior a R\$4.800.000,00.

Além dos Impostos e Contribuições citadas nos diversos regimes de tributação são calculados o ISSQN (Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza) de competência municipal e alíquota variando entre 2% a 5%, e o ICMS (Imposto Sobre a Circulação de Mercadorias) para empresas comerciais com alíquota variável e de competência de cada Estado da Federação e IPI, de competência Federal, alíquota variável para os diversos produtos industrializados ou importados.

### 3 METODOLOGIA

A pesquisa segue a classificação proposta por Vergara (2016), com relação aos fins se classifica como exploratória, na medida em que visa entender e analisar o custo tributário na formação do preço de venda nos diversos regimes de tributação utilizado no Brasil, e descritiva realizada em uma área onde se acredita existir pouco conhecimento do tema proposto. Com relação aos meios se classifica como bibliográfica, por realizar um estudo sistematizado com base em material publicado em livros, revistas, artigos, rede eletrônica, etc. Além disso, um estudo de caso único e em empresa de comércio varejista de eletrônicos e comparativa por comparar diferentes situações para analisar semelhanças e diferenças, visando entender o fenômeno da influência dos regimes tributários e custos tributários na formação do preço de venda. Com abordagem qualitativa e quantitativa o estudo comparativo foi dividido em três etapas principais:

1. **Coletas de dados:** Os dados foram coletados no mês de junho de 2025 das demonstrações contábeis e relatórios internos gerenciais da empresa comércio varejista de eletrônicos, da legislação tributária que regula os regimes tributário no Brasil e literatura que explora o método da margem na precificação, afim de apurar a formação do preço de venda do produto celular “Samsung Galaxy A16 256GB 8G”, comercializado nos diferentes regimes de tributação.

2. **Análise comparativa:** O custo e preço formado por meio dos diferentes regimes tributários foram organizados e sistematizados com o apoio de planilhas em Excel, analisados e comparados com base nos seguintes critérios: tipo de regime tributário, carga tributária, carga dos demais custos, lucro, margem e estrutura do preço formado por cada tipo de regime tributário.

3. **Aplicação prática:** Realizou-se uma comparação do custo tributário e preço do produto celular “Samsung Galaxy A16 256GB 8G”, escolhido de forma intencional e representando uma empresa de comércio varejista que não possui impedimentos para optar por qualquer um dos três regimes tributários, afim de compreender a estrutura de custos e preço formado com base no método da margem e as relações e impactos dos regimes tributários na precificação.

### 4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

A empresa em estudo, é um comércio varejista de eletrônicos, cujo nome social, dados e informações foram mantidos em sigilo a pedido dos sócios e na pesquisa recebe o nome fictício de “CRV”. Sediada no estado do Espírito Santo (ES), compra os diversos produtos eletrônicos de atacadista e indústria em São Paulo (SP). Com relação ao porte se classifica como Empresa de Pequeno Porte (EPP) e apresenta um faturamento médio anual de R\$2.400.000,00.

Atualmente a “CRV” está enquadrada no regime de tributação do Lucro presumido, pois não possui vedações ou impedimentos e seu faturamento é menor do que o limite máximo definido na legislação que regula o Lucro presumido, que é de 78 milhões por ano.

A “CRV” se optasse pelo Simples Nacional, não haveria impedimento, pois não faz parte das vedações existentes na legislação e seu faturamento médio anual apurado de R\$2.400.000,00 representa um valor menor do que o limite máximo para as EPPs, que atualmente é de R\$R\$4.800.000,00, e se optasse pelo regime de tributação do Lucro Real, também não haveria impedimentos, pois, seu faturamento é menor do que os 78 milhões exigidos pela legislação e no Brasil é o único regime que admite todos os contribuintes, sendo exceção as empresas que ultrapassarem os 78

milhões ou o tipo de negócio ser obrigatório. Dessa forma, conclui-se que a “CRV” em estudo possui liberdade para optar por qualquer um dos três regimes tributários: Simples, Lucro Presumido e Lucro Real. Portanto, visando a gestão de custos tributários à escolha do tipo de regime tributário passa a ser uma oportunidade para obter custos menores, ganhos maiores e riscos menores. O que justifica a comparação do custo tributário nas três formas de tributação.

O estudo utilizou a modelagem proposta por Angelo et al. (2009), o método da margem com base no custeio variável. A apresentação dos dados seguiu a sequência:

i) dados e informações iniciais do produto em análise; da sua posição no mercado de comércio varejista de eletrônicos; dados extraídos das demonstrações contábeis da “CRV”, como: estrutura do custo fixo, valor da compra, lucro projetado e tributos de acordo com a legislação de cada regime tributário em análise:

O produto selecionado é o Celular “Samsung Galaxy A16 256GB 8G”, que em pesquisa no mercado por meio da plataforma Zoom em 06 de julho de 2025, verificou-se que o preço do celular praticado no mercado variou nos últimos 3 meses, entre R\$719,00 a R\$1259,00 com predominância média de R\$1078,00 conforme gráfico 1.



**Figura 1. Histórico da variação do preço de venda do Celular “Samsung Galaxy A16 256GB 8G” no mercado**

Fonte: <https://www.zoom.com.br>

Com base nas demonstrações contábeis e documentos internos da empresa “CRV” em estudo, verificou-se na demonstração do resultado do exercício - DRE, que nos últimos 05 anos os gastos denominados custos fixos representam em média 12% do valor da Receita de Vendas, sendo que 7% foram classificados como gastos de distribuição (GD) e 5% como gastos comerciais (GC). O Valor da Compra do Celular “Samsung Galaxy A16 256GB 8G” foi de R\$450,00 adquirido de Indústria em SP, e destacado na Nota Fiscal 15% de IPI e frete de 5%. O ICMS segue as alíquotas interestaduais que determina que mercadorias comercializadas com origem em SP e destino para ES, a alíquota destacada na nota é de 7%, e representa crédito de ICMS para quem compra. A empresa “CRV” atualmente está enquadrada no regime do lucro presumido e segue as alíquotas de impostos e contribuições determinados pela legislação. A alíquota de ICMS sobre as vendas normais de celulares no ES é de 17% e o lucro da empresa está projetado em 15% para atender as necessidades dos acionistas. A empresa “CRV” paga comissões sobre as vendas no valor de 1,5% e nas vendas à vista por meio do cartão de débito o percentual pago é de 3,5% sobre

as vendas realizadas. Se a empresa “CRV” fosse enquadrada no Simples Nacional seria uma EPP e utilizaria o anexo I na 5ª faixa em função do faturamento médio dos últimos 12 meses ser de R\$2.400.000,00, o que geraria uma alíquota efetiva apurada do Simples Nacional de 10,6625%. Se a empresa optasse pelo regime de tributação do lucro real seguiria os impostos e contribuições determinados pela legislação pertinente.

ii) Apuração do Custo da Mercadoria Vendida do produto “Celular” da empresa “CRV” nas três formas de tributação e tratamento dado ao IPI, frete e crédito de impostos e contribuições, tabela 1:

Contabilmente o custo da mercadoria vendida (CMV) é o valor da compra deduzido dos impostos creditáveis. Na precificação utilizada na modelagem de Angelo et. al, (2019) o IPI e Frete, são adicionados ao custo da mercadoria caso existam e sejam destacado na nota fiscal. Os autores desenvolveram uma lógica geral que apura o custo da mercadoria originado do valor de compra da mercadoria para qualquer regime tributário utilizado pelas empresas, ou seja:

**CM = VM x (1 – Créditos impostos e contribuições) + (VM x % IPI) + (VM x % Frete) x [(1 – crédito ICMS s frete)],** onde: CM = Custo da mercadoria; VM = Valor da mercadoria. O custo apurado varia de acordo com a atividade da empresa (indústria, comércio ou serviço); o regime tributário (lucro presumido, simples e lucro real), segue a base na origem, que inclui os efeitos do ICMS e tributários específicos como o IPI, PIS, COFINS e Frete.

Considerando os dados e informações coletados na empresa “CRV” e descritos acima a apuração do custo da mercadoria “Celular”, nas três formas de tributação está representado na tabela 1.

Tabela 1

**Apuração do custo da mercadoria “Celular” com base no lucro presumido, lucro real e simples**

| Formação do preço de venda                                 |                   | Formação do preço de venda                                 |                   | Formação do preço de venda                                 |                   |
|------------------------------------------------------------|-------------------|------------------------------------------------------------|-------------------|------------------------------------------------------------|-------------------|
| Produto: Celular “Samsung Galaxy A16 256GB 8G”             |                   | Produto: Celular “Samsung Galaxy A16 256GB 8G”             |                   | Produto: Celular “Samsung Galaxy A16 256GB 8G”             |                   |
| Tributação - Lucro Presumido                               | Alíquota          | Tributação - Lucro Real                                    | Alíquota          | Tributação - Simples                                       | Alíquota          |
| origem da mercadoria - SP (Indústria)                      | 7,00%             | origem da mercadoria - ES (Indústria)                      | 7,00%             | origem da mercadoria - ES (Indústria)                      | 7,00%             |
| destino da mercadoria - ES (Comércio)                      | 17,00%            | destino da mercadoria - ES (Comércio)                      | 17,00%            | destino da mercadoria - ES (Comércio)                      | 17,00%            |
| Tipo de empresa: Comércio varejista de eletrônicos - “CRV” |                   | Tipo de empresa: Comércio varejista de eletrônicos - “CRV” |                   | Tipo de empresa: Comércio varejista de eletrônicos - “CRV” |                   |
| Método de precificação: MARGEM                             |                   | Método de precificação: MARGEM                             |                   | Método de precificação: MARGEM                             |                   |
| Valor de compra da mercadoria                              | R\$ 450,00        | Valor de compra da mercadoria                              | R\$ 450,00        | Valor de compra da mercadoria                              | R\$ 450,00        |
| <b>Compra:</b>                                             |                   | <b>Compra:</b>                                             |                   | <b>Compra:</b>                                             |                   |
| ICMS - alíquota interestadual                              | 7,00%             | ICMS - alíquota interestadual                              | 7,00%             | ICMS - alíquota interestadual                              |                   |
| Pis                                                        | 0,00%             | Pis                                                        | 1,65%             | Pis                                                        |                   |
| Cofins                                                     | 0,00%             | Cofins                                                     | 7,60%             | Cofins                                                     |                   |
| IPI destacado na nota fiscal                               | 15,00%            | IPI destacado na nota fiscal                               | 15,00%            | IPI destacado na nota fiscal                               | 15,00%            |
| Frete destacado na nota fiscal                             | 5,00%             | Frete destacado na nota fiscal                             | 5,00%             | Frete destacado na nota fiscal                             | 5,00%             |
| <b>Custo da mercadoria vendida</b>                         | <b>R\$ 506,93</b> | <b>Custo da mercadoria vendida</b>                         | <b>R\$ 465,30</b> | <b>Custo da mercadoria vendida</b>                         | <b>R\$ 540,00</b> |

Fonte: Dados da pesquisa.

As principais diferenças na apuração do custo da mercadoria considerando as três formas de tributação: o crédito de ICMS existe para tributação lucro presumido e lucro real na alíquota de 7% porque a legislação define que comercializações no Brasil com origem nos estados das regiões Sul e Sudeste e destino nos demais estados do Brasil, inclusive o ES. No lucro presumido não existe crédito de PIS e COFINS e no lucro real o crédito de PIS = 1,65% e COFINS = 7,60%. O IPI de 15% destacado na Nota Fiscal e o Frete de 5% são incluídos para as três formas de tributação. O Simples por ser um Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, não possui créditos tributários. Sendo assim, o Celular comprado no valor de R\$450,00 respectivamente

o custo da mercadoria par lucro presumido, lucro real e simples:  $CMV_{LP} = R\$506,93$  ;  $CMV_{LR} = R\$465,30$  ; e  $CMV_{simples} = R\$540,00$ , detalhados na tabela 1 .

iii) Apresentação da estrutura de custos do produto “Celular” em cada regime de tributação, com a análise percentual dos impostos e contribuições, taxas variáveis, custo da mercadoria, custo fixo constituído pelos gastos comerciais e custos de distribuição e o lucro. Os resultados CMV, IMP, MARGEM e PVVu, tabela 2:

Tabela 2

**Estrutura de custos, análise percentual e resultados para a apuração do PVVu do produto “Celular” com base no lucro presumido, lucro real e simples**

| Formação do preço de venda                     |              | Formação do preço de venda                     |              | Formação do preço de venda                     |            |
|------------------------------------------------|--------------|------------------------------------------------|--------------|------------------------------------------------|------------|
| Produto: Celular “Samsung Galaxy A16 256GB 8G” |              | Produto: Celular “Samsung Galaxy A16 256GB 8G” |              | Produto: Celular “Samsung Galaxy A16 256GB 8G” |            |
| Tributação - Lucro Presumido                   |              | Tributação - Lucro Real                        |              | Tributação - Simples                           |            |
| Venda: Estrutura de Custos                     |              | Venda: Estrutura de Custos                     |              | Venda: Estrutura de Custos                     |            |
| ICMS                                           | 17,00%       | ICMS                                           | 17,00%       | ICMS                                           |            |
| Pis                                            | 0,65%        | Pis                                            | 1,65%        | Pis                                            |            |
| Cofins                                         | 3,00%        | Cofins                                         | 7,60%        | Cofins                                         |            |
| IRPJ (100%BC X 8%Aliq.pres. X 25% Aliq IRPJ    | 2,00%        | IRPJ                                           |              | IRPJ                                           |            |
| CSLL (100%BC X 12%Aliq.pres X 9% Aliq CSLI     | 1,08%        | CSLL                                           |              | CSLL                                           |            |
| IPI se Indústria-industria                     | 0,00%        | Ipi se Indústria-industria                     | 0,00%        | Ipi se Indústria-industria                     | 0,00%      |
|                                                |              |                                                |              | Aliq efetiva do Simples                        | 10,66%     |
| Comissão s/ vendas                             | 1,50%        | Comissão s/ vendas                             | 1,50%        | Comissão s/ vendas                             | 1,50%      |
| Tx cartão de crédito                           | 0,00%        | Tx cartão de crédito                           | 0,00%        | Tx cartão de crédito                           | 0,00%      |
| Tx cartão de débito                            | 3,50%        | Tx cartão de débito                            | 3,50%        | Tx cartão de débito                            | 3,50%      |
| Despesas comerciais                            | 4,00%        | Despesas comerciais                            | 4,00%        | Despesas comerciais                            | 4,00%      |
| Custos de distribuição                         | 7,00%        | Custos de distribuição                         | 7,00%        | Custos de distribuição                         | 7,00%      |
| Análise percentual                             |              | Análise percentual                             |              | Análise percentual                             |            |
| PVVu                                           | 100,00%      | PVVu                                           | 100,00%      | PVVu                                           | 100,00%    |
| IMP                                            | 23,73%       | IMP                                            | 26,25%       | IMP                                            | 10,66%     |
| TV                                             | 5,00%        | TV                                             | 5,00%        | TV                                             | 5,00%      |
| CVu cmv                                        | 45,27%       | CVu cmv                                        | 35,02%       | CVu cmv                                        | 58,34%     |
| Cfu dc                                         | 4,00%        | Cfu dc                                         | 4,00%        | Cfu dc                                         | 4,00%      |
| Cfu cd                                         | 7,00%        | Cfu cd                                         | 7,00%        | Cfu cd                                         | 7,00%      |
| Lucro unit (LDIR)                              | 15,00%       | Lucro unit (LAIR) Ajustado                     | 22,73%       | Lucro unit (LDIR)                              | 15,00%     |
| Resultados                                     |              | Resultados                                     |              | Resultados                                     |            |
| CM                                             | R\$ 506,93   | CM                                             | R\$ 465,30   | CM                                             | R\$ 540,00 |
| IMP                                            | 23,73%       | IMP                                            | 26,25%       | IMP                                            | 10,66%     |
| MARGEM                                         | 31,00%       | MARGEM                                         | 38,73%       | MARGEM                                         | 31,00%     |
| PVVu c. base na margem                         | R\$ 1.119,78 | PVVu c. base na margem                         | R\$ 1.328,57 | PVVu c. base na margem                         | R\$ 925,65 |

Fonte: Dados da pesquisa.

Na tabela 2 verifica-se que a alíquota de 17% de ICMS na venda do produto no ES é 17% é incluída na empresa “CRV” que quando tributada no lucro presumido e lucro real; O PIS e COFINS no lucro presumido as alíquotas normais respectivamente são 0,65% e 3,00%. No lucro presumido, a empresa “CRV” de comércio varejista de eletrônicos recebe o seguinte tratamento com relação ao IRPJ e CSLL: a alíquota efetiva do IRPJ é de 2,00% (100% da Receita Bruta x 8% da alíquota de presunção x 25% originado da alíquota do [IRPJ(15%) + Adicional (10%)]) e a alíquota efetiva da CSLL é de 1,08% (100% da Receita Bruta x 12% da alíquota de presunção x 9% Alíquota da CSLL). No simples nacional a alíquota é única em função da unificação de impostos e tributos (IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, COFINS, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social - CPP), apurada nesse estudo, utilizando a 5ª faixa do anexo I, onde a legislação do Simples estabelece a forma ou lógica de apuração: a alíquota efetiva que incide sobre a receita bruta, de 11,6625% é resultante da  $RBT_{12}$  de R\$2.400.000,00 multiplicado pela alíquota nominal de 14,30%, e subtraído de R\$87.300,00, que é o valor a deduzir, cujo resultado final é dividido pela  $RBT_{12}$  de R\$2.400.000. Sendo  $RBT_{12}$ , a Receita Bruta Total dos últimos 12 meses ao período de apuração do imposto.

Os impostos – IMP, são apurados pela soma das alíquotas dos impostos e contribuições devidas para cada forma de regime tributário: o lucro presumido - ICMS, PIS, COFINS, IRPJ e CSLL; o lucro real – ICMS, PIS e COFINS; e o Simples a alíquota efetiva de apuração.

O lucro projetado de cada forma de tributação é tratado da seguinte forma: O simples e o lucro presumido, o lucro projetado pelos acionistas é o lucro depois do IR/CSLL (LDIR) em função da legislação apurar a base de cálculo do IRPJ e CSLL utilizando a Receita Bruta de Vendas; e o Lucro Real por não ter incidência sobre a Receita Bruta, mas no lucro contábil ou fiscal, para efeito de comparação na precificação o lucro projetado pelos acionistas deve ser ajustado para o Lucro antes do IR/CSLL (LAIR). No caso do estudo, um LDIR de 15% e considerando o IRPJ 25% + CSLL 9% = 34%, o LDIR apurado no Lucro real a ser utilizado na precificação passa a ser de 22,73%, ou seja,  $LDIR = \frac{LAIR}{(1 - \%IRPJ - \%CSLL)}$ ,  $LDIR = \frac{15\%}{(1 - 0,25 - 0,09)} = 22,7272\%$ .

Nos três regimes de tributação as taxas variáveis – TVu no estudo são iguais e apurada pela soma das comissões sobre as vendas = 1,50% e taxa de utilização de cartão de débito de 3,5%.

Na modelagem de precificação proposta por Angelo et.al.(2009) a MARGEM representa a soma das taxas variáveis – TVu, Custo Fixo das despesas comerciais – CFu<sub>DC</sub>, Custo fixo dos custos de distribuição – CFu<sub>CD</sub> e o Lucro. Nos regimes de tributação lucro presumido e simples, são iguais: TVu = 5%; CFu<sub>DC</sub> = 4%, CFu<sub>CD</sub> = 7% e LDIR = 15%. Já regime de tributação lucro real, o TVu = 5%; CFu<sub>DC</sub> = 4%, CFu<sub>CD</sub> são iguais ao lucro presumido e simples, mas no Real, o lucro projetado é diferente em função do ajuste realizado, LAIR = 22,73%.

No método da margem a apuração do preço é realizada por meio da seguinte lógica: 
$$\text{lógica: } = \frac{CMV}{[1 - (IMP + TV + CD + DC + Lucro)]}$$
, ou simplificada,  $PVVu = \frac{CMV}{[1 - (IMP + MARGEM)]}$ . O regime tributário lucro presumido apurou o seguinte PVVu: 
$$\frac{R\$506,93}{[100\% - (23,73\% + 5\% + 7\% + 4\% + 25\%)]} = R\$1.119,78$$
, ou  $PVVu = \frac{506,93}{[100\% - (23,73\% + 3\%)]} = R\$1.119,78$ , sendo a (MARGEM = TV + CF<sub>CD</sub> + CF<sub>DC</sub> + Lucro). O lucro real e simples segue a mesma lógica de cálculo.

**iv) Visão gráfica da formação do preço de venda do produto “Celular” e análise comparativa do resultado da precificação, margem de contribuição, lucro e custos apresentados nos três regimes de tributação:**

Para facilitar a análise e entendimento do fenômeno estudado, por meio da figura 2, visão gráfica, se organizou os dados e informações originadas das tabelas 1 e 2. Apresentando na visão (%) e unitária, o detalhamento das relações entre PVVu, os diversos tipos de gastos variáveis, tipos de gastos fixos, margem de contribuição e lucro apurado em cada tipo de regime de tributação, por meio do método da margem na precificação e luz do custeio variável. Os gastos variáveis foram divididos em (CVU<sub>IMP</sub> + CVU<sub>TV</sub> + CVU<sub>CMV</sub>), os gastos fixos divididos em (CFu<sub>DC</sub> + CFu<sub>CD</sub>) e a Margem de Contribuição unitária – Mcu, o resultado da subtração entre o PVVu e os três tipos de gastos variáveis.

|                | Visão Gráfica do PVVu<br>Lucro Presumido |         |              |  | Visão Gráfica do PVVu<br>Lucro Real |         |              |  | Visão Gráfica do PVVu<br>Simples |         |            |
|----------------|------------------------------------------|---------|--------------|--|-------------------------------------|---------|--------------|--|----------------------------------|---------|------------|
|                | Elementos                                | (%)     | R\$/u        |  | Elementos                           | (%)     | R\$/u        |  | Elementos                        | (%)     | R\$/u      |
| Gasto Variável | PVVU                                     | 100,00% | R\$ 1.119,78 |  | PVVU                                | 100,00% | R\$ 1.328,57 |  | PVVU                             | 100,00% | R\$ 925,65 |
|                | (-) CVU IMP                              | 23,73%  | R\$ 265,72   |  | (-) CVU IMP                         | 26,25%  | R\$ 348,75   |  | (-) CVU IMP                      | 10,66%  | R\$ 98,70  |
|                | (-) CVU TV                               | 5,00%   | R\$ 55,99    |  | (-) CVU TV                          | 5,00%   | R\$ 66,43    |  | (-) CVU TV                       | 5,00%   | R\$ 46,28  |
|                | (-) CVU CMV                              | 45,27%  | R\$ 506,93   |  | (-) CVU CMV                         | 35,02%  | R\$ 465,30   |  | (-) CVU CMV                      | 58,34%  | R\$ 540,00 |
| Gasto Fixo     | (=) MCu                                  | 26,00%  | R\$ 291,14   |  | (=) MCu                             | 33,73%  | R\$ 448,09   |  | (=) MCu                          | 26,00%  | R\$ 240,67 |
|                | (-) CFU DC                               | 4,00%   | R\$ 44,79    |  | (-) CFU DC                          | 4,00%   | R\$ 53,14    |  | (-) CFU DC                       | 4,00%   | R\$ 37,03  |
|                | (-) CFU CD                               | 7,00%   | R\$ 78,38    |  | (-) CFU CD                          | 7,00%   | R\$ 93,00    |  | (-) CFU CD                       | 7,00%   | R\$ 64,80  |
|                | (=) LDIR                                 | 15,00%  | R\$ 167,97   |  | (=) LAIR                            | 22,73%  | R\$ 301,95   |  | (=) LDIR                         | 15,00%  | R\$ 138,85 |

**Figura 2. Visão gráfica da formação do preço de venda do produto Celular “Samsung Galaxy A16 256GB 8G” no regime de tributação lucro presumido, lucro real e simples**

Fonte: Elaborado pelo autor

Comparando a precificação dos três regimes de tributação, verifica-se diferenças significativas na comparação do preço de venda formado, custo tributário, custo da mercadoria vendida. O maior custo apurado da mercadoria vendida foi o CVU<sub>CMV</sub> do preço formado pela tributação do simples e o menor CVU<sub>CMV</sub> foi o da tributação lucro real, ou seja, o CVU<sub>CMV</sub> do simples, valor de R\$540,00 é 16,13% maior do que o CVU<sub>CMV</sub> do lucro real, valor de R\$465,00, enquanto o CVU<sub>CMV</sub> do lucro presumido, CVU<sub>CMV</sub> de R\$506,93 ficou entre o lucro real e simples. O motivo das diferenças está na utilização dos créditos tributários autorizados pela legislação para o lucro presumido e lucro real, pois os demais elementos que fazem parte da apuração, como frete e IPI não contribuíram para explicar a diferença existente entre as três formas de tributação. Ao analisar a relação entre o CVU<sub>CMV</sub> e o PVVu dos três regimes de tributação, verificou-se que no simples o CVU<sub>CMV</sub> representa 58,34% do Preço, o CVU<sub>CMV</sub> do lucro presumido representa 45,27% e o CVU<sub>CMV</sub> do lucro real representa 35,02%. As diferenças são explicadas pela possibilidade no lucro real e presumido apropriar maior carga de crédito tributário.

Uma diferença destacada é o custo tributário mensurado por meio do CVU<sub>IMP</sub>, onde o menor custo tributário foi o apurado pela tributação pelo simples, o segundo menor apurado pela tributação lucro presumido e o maior custo tributário apurado pela tributação lucro real, ou seja, o CVU<sub>IMP</sub> do lucro real, valor de R\$348,75 é 31,25% maior do que o CVU<sub>IMP</sub> do lucro presumido, e 253,34% maior do que o CVU<sub>IMP</sub> do simples. O motivo está exclusivamente na legislação de cada regime tributário, ou seja, o Simples permite unificar impostos e contribuições e oferece tratamento tributário diferenciado com redução significativa da alíquota efetiva aplicada. O CVU<sub>IMP</sub> apurado no lucro presumido, valor de R\$265,72 é 23,8% menor do que o CVU<sub>IMP</sub> apurado no lucro real.

Considerando as diferenças descritas nos parágrafos anteriores sobre o valor do custo da mercadoria vendida e custo tributário originado de cada regime de tributação, é percebido que o preço de venda com base no método da margem e custeio variável está sob o impacto de tais diferenças, pois o preço de venda à vista - PVVu apurado pelo simples, o valor de R\$925,65 é menor do que o preço de venda, PVVu apurado pelo lucro presumido, valor de R\$1.119,78 e lucro real, o PVVu de R\$1328,57.

Sendo assim, se verifica que os três regimes tributários influenciam de forma diferente e direta a formação do custo tributário e a estrutura de custos e preços de venda dos produtos formados no Brasil. A escolha da opção tributária representa uma decisão importante para obter menores custos e ganhos, e realizar antecipadamente alterações no preço de venda quando houver variabilidade da relação entre demanda e oferta estudada pela teoria econômica, quando concorrentes no mercado alterarem

seus preços, e quando os clientes mudam seu comportamento e escolha dos produtos em função da qualidade ofertada e preço praticado e outros fatores em ambientes competitivos.

Considerando a pesquisa apresentada na figura 1, o produto Celular “Samsung Galaxy A16 256GB 8G”, apresentou no mercado nos últimos 3 meses uma variação de preço de venda à vista, PVVu entre R\$719,00 e R\$1259,00, e o preço de venda à vista PVVu formado com base na teoria de custos e comparações entre os regimes de tributação: lucro presumido, lucro real e simples, respectivamente foram R\$1.119,78; R\$1328,57 e R\$925,65. Surge dessa forma, excelente oportunidade para compreender as diferenças entre o preço provocado entre demanda e oferta no mercado e o preço com base na teoria de custos, e realizar ajustes nos custos internos do produto na intenção de viabilizar sua venda no preço de mercado, ou seja, a lógica do “*target costing*” ou custeio-alvo, determinar o custo máximo aceitável para que o produto seja aceito no mercado e mantenha a margem desejada pela empresa.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa objetivou identificar como o tipo de regime tributário influencia os custos e a estrutura dos preços dos produtos e investigar o impacto do custo tributário na formação do preço de venda das empresas. Nesse sentido, metodologicamente se apoiou em um estudo de caso com abordagem qualitativa e quantitativa em empresa única, onde foi possível com apoio do método da margem para precificação e o método custeio variável para a alocação dos custos, comparar as relações de cada tipo de regime tributário com os custos tributários incluídos na estrutura da formação do preço de venda.

Sendo assim, a pesquisa evidencia que na apuração dos custos da mercadoria se observa diferenças significativas entre os resultados apurados para cada regime de tributação e a compreensão de que tais diferenças são geradas pelos créditos tributários que a legislação concede a cada regime de tributação: lucro presumido, lucro real e simples. Outro achado foi que nos custos tributários na formação do preço de cada regime de tributação o lucro presumido ficou 31,25% maior do que o lucro real e 253,34% maior do que o simples. A explicação do motivo está na legislação diferente de cada regime tributário, ou seja, o Simples por unificar impostos e contribuições e oferecer um tratamento tributário diferenciado com incidência de alíquota efetiva única sobre a receita bruta.

Outro achado que merece destaque é comparar o preço de venda à vista praticado no mercado (variando entre R\$729,00 a R\$1259,00) com os preços de venda à vista com base no método da margem e regimes tributários, lucro presumido R\$1.119,78, lucro real R\$1.328,57 e simples R\$925,65, pois, verifica-se diferenças que podem ser justificadas pela força da teoria econômica na relação entre demanda e oferta e o comportamento dos consumidores no mercado. Tais diferenças podem ser minimizadas com ajustes internos dos custos e políticas de precificação reversa, que na lógica do custeio-alvo, o foco é determinar o custo máximo aceitável para que o produto seja o escolhido no mercado e na margem desejada pela empresa.

Os achados da pesquisa contribuem para compreender que na essência do planejamento tributário, a lógica da elisão fiscal, que é pagar menos impostos ao optar por um regime de tributação que proporcione o menor custo tributário para determinado produto e tipo de negócio.

Quanto as limitações da pesquisa, seus resultados não podem ser generalizados para outras empresas e setores, por se restringir em uma única

empresa e do seguimento varejista. No entanto, os resultados podem servir para pesquisas em outros segmentos empresariais.

Para futuras pesquisas a sugestão é realizar a análise do custo tributário na precificação em outros setores da economia e amostra com maior número de empresas. Uma outra sugestão é comparar as diferenças do custo tributário na formação do preço de venda na base dos regimes de tributação existentes e precificação na nova reforma tributária no Brasil, aprovada pela Lei Complementar (LC) 214/2025.

## REFERÊNCIAS

- Angelo, C. F. D., Silveira, J. A. G. D., Cordovil, D., Merlo, E. M., Souza Filho, J. C., Siqueira, J. P. L. D., & Martelanc, R. (2009). *Finanças no varejo: gestão operacional: exercícios práticos com respostas*. (4a ed). São Paulo: Saint Paul.
- Araújo, M. L., & Almeida, R. F. (2021). Complexidade do sistema tributário brasileiro e seus reflexos no ambiente empresarial. *Revista Brasileira de Administração Tributária*, 13(2), 45–61.
- BORNIA, A. C. (2000). *Análise gerencial de custos: aplicação em empresas modernas*. São Paulo: Atlas, 2010. CASAROTTO FILHO, N. & KOPITKE, BH *Análise de Investimentos*. São Paulo: Atlas.
- BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens. *Gestão de custos e formação de preços: com aplicação na calculadora HP 12C*. 7ª ed. São Paulo: Atlas, 2019.
- Casara, T.; PISTORE, G. (2014). Implantação de um método de custeio para definição de preço de venda de uma transportadora de caxias do sul. *Anais Do Seminário De Iniciação Científica Curso Ciências Contábeis*.
- Costa, R. M. (2025) Portal da Reforma Tributária. Impacto da reforma tributária sobre o consumo no processo de precificação. Disponível em: <https://www.reformatributaria.com/impacto-da-reforma-tributaria-sobre-o-consumo-no-processo-de-precificacao/> , Acesso em 22/06/2025
- Costa, H. M., Lima, T. S., & Prado, V. A. (2020). Custo de conformidade tributária: análise do impacto da legislação sobre a gestão fiscal das empresas brasileiras. *Revista de Administração Pública*, 54(1), 115–134
- FERNANDES, Fernando Alberto Dutra; TEIXEIRA, Arilton; BAPTISTA, Ézio C. S. COFINS: Um Estudo Empírico dos Efeitos da Alteração de Incidência sobre o Lucro de Empresas com Ações Negociadas na Bovespa e seu Impacto na Arrecadação Tributária Federal. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, v. 12, n. 35, p. 171-190, 2010.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2013). *Contabilidade gerencial*. AMGH Editora.
- Gomes, A. L., & Silva, R. T. (2018). Regimes tributários e sua influência na estratégia empresarial: um estudo comparativo entre lucro presumido e lucro real. *Revista Brasileira de Estratégia*, 7(1), 96–112.

- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2018). *Gestão de custos: contabilidade e controle*. Tradução Robert Brian Taylor (6a ed.). São Paulo: Cengage Learning.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2019). *Administração de marketing* (14ª ed.). São Paulo: Pearson Prentice Hall.
- Lei nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Brasília, DF. Recuperado de [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp123.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm)
- Lei nº 8541, de 23 de dezembro de 1992. Altera a legislação do imposto de renda e dá outras providências. Brasília, DF. Recuperado de [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l8541.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8541.htm)
- Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*. London: Macmillan.
- MARTINS, E. **Contabilidade de Custos**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- Nagle, T. T., Hogan, J., & Zale, J. (2016). *The Strategy and Tactics of Pricing: A Guide to Growing More Profitably* (5th ed.). New York: Routledge.
- Monroe, K. B. (2003). *Pricing: Making Profitable Decisions* (3rd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Neves, S. D., & VICECONTI, P. (2017). *Contabilidade de custos*. Saraiva Educação SA.
- PAES, Nelson Leitão. O custo da ineficiência da tributação indireta brasileira. *Revista Brasileira de Economia de Empresas*, v. 12, n. 2, 2013.
- Pindyck, R. S., & Rubinfeld, D. L. (2014). *Microeconomia* (8ª ed.). São Paulo: Pearson Education.
- Oliveira, K. H; Ribeiro, P. P., & Vallim, C. R. (2020). Um estudo comparativo entre o preço de venda com base no mark-up e o preço de venda praticado no comércio eletrônico.
- Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2010). *Economia* (19ª ed.). São Paulo: McGraw-Hill.
- WERNKE, Rodney. *Análise de Custos e Preços de Venda: ênfase em aplicações e casos nacionais*. São Paulo: Saraiva, 2005.
- Vallim, C. R., & de Souza, H. F. R. (2014). Gestão de custos através do custeio variável de mix de produtos: estudo e aplicação em uma indústria de rochas ornamentais no município de Mimoso do Sul. In *Anais do Congresso Brasileiro de Custos-ABC*.
- VERGARA, S. C. (2016). *Projetos e relatórios de pesquisa em administração*. 16. ed. São Paulo: Atlas, 2(4).
- Zoom Plataforma online de Comparação de preços e produtos online. Disponível em: [https://www.zoom.com.br/celular/celular-samsung-galaxy-a16-5g-256gb-8-gb?\\_lc=88&searchterm=Celular%20Samsung%20Galaxy%20A16%20256GB%208G](https://www.zoom.com.br/celular/celular-samsung-galaxy-a16-5g-256gb-8-gb?_lc=88&searchterm=Celular%20Samsung%20Galaxy%20A16%20256GB%208G) , acesso em: 06.07.2025