

FUNDAÇÃO DE ENSINO “EURÍPIDES SOARES DA ROCHA”
CENTRO UNIVERSITÁRIO EURÍPIDES DE MARÍLIA – UNIVEM
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**EMILI CASSAHARA
MARIA DAS DORES GOMES DA SILVA
SAMANTA RIBEIRO**

**FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA
IMPORTÂNCIA E ETAPAS**

MARÍLIA
2013

EMILI CASSAHARA
MARIA DAS DORES GOMES DA SILVA
SAMANTA RIBEIRO

FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA
IMPORTÂNCIA E ETAPAS

Trabalho de Curso apresentado ao Curso de Ciências Contábeis da Fundação de Ensino “Eurípides Soares da Rocha”, mantenedora do Centro Universitário Eurípides de Marília – UNIVEM, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador:
Prof. LUIS OTÁVIO SIMÕES

MARÍLIA
2013

Cassahara, Emili; Silva, Maria das Dores Gomes da; Ribeiro, Samanta
Formação de Preço de Venda – Importância e Etapas / Emili Cassahara;
Maria das Dores; Samanta Ribeiro; orientador: Luis Otávio Simões. Marília, SP:
[s.n], 2013.
90 f.

Trabalho de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) – Curso de
Ciências Contábeis, Fundação de Ensino “Eurípides Soares da Rocha”,
mantenedora do Centro Universitário Eurípides de Marília – UNIVEM, Marília,
2013.

1. Formação de Preço 2. Custos 3. Etapas



FUNDAÇÃO DE ENSINO "EURÍPIDES SOARES DA ROCHA"
Mantenedora do Centro Universitário Eurípides de Marília - UNIVEM
Curso de Ciências Contábeis.

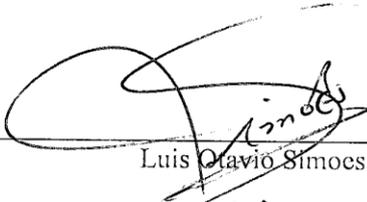
Emili Cassahara - 24235-7
Samanta Ribeiro da Silva - 39445-9

TÍTULO "As formações de preços de venda. Importância e etapas. "

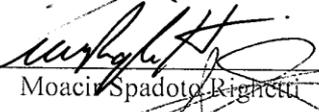
Banca examinadora do Trabalho de Curso apresentada ao Programa de Graduação em Ciências Contábeis da UNIVEM, F.E.E.S.R, para obtenção do Título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Nota: 8,50 (Oito e meio)

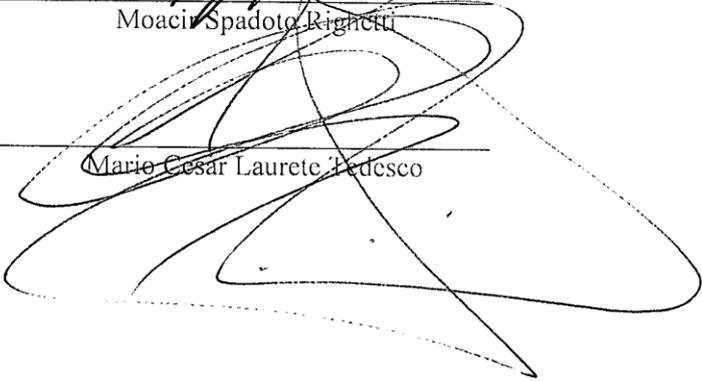
ORIENTADOR: _____


Luis Otavio Simoes

1º EXAMINADOR: _____


Moacir Spadoto Righetti

2º EXAMINADOR: _____


Mario Cesar Laurete Tedesco

Marília, 10 de dezembro de 2013.

*À Deus pela força para seguir o caminho...
Aos meus amigos pela cumplicidade e companheirismo...
Aos meus familiares pela compreensão e paciência.*

AGRADECIMENTOS

Agradecemos a todos os amigos que conquistamos durante esta jornada, que nos propiciaram alegrias, companheirismo, onde a união nos estimulou e nos ajudou a chegarmos até aqui.

Agradecemos de modo particular:

Ao professor Luis Otávio Simões, pelos ensinamentos, pelo estímulo e pela amizade, que resultou em uma orientação primorosa e imprescindível para o desenvolvimento e conclusão deste trabalho.

CASSAHARA, Emili; SILVA, Maria das Dores Gomes da; RIBEIRO, Samanta. **Formação de Preço de Venda – Importância e Etapas** . 2013. 90 f. Trabalho de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis) – Centro Universitário Eurípides de Marília, Fundação de Ensino “Eurípides Soares da Rocha”, Marília, 2013.

RESUMO

A presente monografia tem como objeto de estudo, “Formação de Preço de Venda – Importância e Etapas”. A competência na formação de preços indica um dos fatores primordiais para o sucesso empresarial. Porque somente por meio da correta fixação e mensuração dos preços de venda que será possível assegurar o retorno de investimento efetuado, ou seja, maximizar o capital empregado para perpetuar os negócios.

Palavras-chave: Formação de Preços. Custos. Etapas.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

Cofins: Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social

CSLL: Contribuição Social sobre Lucro Líquido

CV: Custos Variáveis

DV: Despesas Variáveis

ICMS: Imposto sobre circulação de mercadorias e serviços

II: Imposto de Importação

IPI: Imposto sobre produtos industrializados

IR: Imposto de Renda

MgC: Margem de Contribuição

MS: Margem de Segurança

NCM/SH: Nomenclatura Comum do Mercosul / Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias

PIS: Programa de Integração Social

PE: Ponto de Equilíbrio

PE(q): Ponto de Equilíbrio em Quantidade

PE(v): Ponto de Equilíbrio em Valor

PV: Preço de Venda das Mercadorias

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Composição do Custo Total	20
Figura 2 – Representação Gráfica do Ponto de Equilíbrio	41
Figura 3 – Composição da Taxa de Marcação	43

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Ficha Padrão – Custo Padrão do Produto	27
Quadro 2 – Dados de um produto – Custo Real x Custo Padrão	28
Quadro 3 – Lucro Presumido – Alíquotas Incidentes	31
Quadro 4 – Alíquotas de ICMS para operações interestaduais	33
Quadro 5 – Margem de Contribuição de múltiplos produtos.....	39
Quadro 6 – Cálculo do Markup	45

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	12
CAPÍTULO 1 – DEFINIÇÃO DE FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA	15
1.1 – Preço de venda baseado em custos	18
1.2 – Preço de Venda com base nas estratégias de marketing	20
CAPÍTULO 2 – TERMINOLOGIAS E CONCEITOS.....	22
CAPÍTULO 3 – ETAPAS PARA A FORMAÇÃO DE PREÇO	25
1 – Compras e Estoques	25
2 – Produção	26
3 – Administração	28
4 – Impostos	29
5 – Custo Financeiro e Custo de Financiamento da venda	35
6 – Custo Fixo	37
7 – Comissão dos vendedores	37
8 – Frete	37
9 – Análise do custo / volume / lucro	37
10 – Margem de Contribuição	38
11 – Ponto de Equilíbrio	39
12 – Margem de Segurança	41
13 – Margem de Lucro	42
14 – Markup	43
15 – Avaliação Final	46
CAPÍTULO 4 – MODELO DE FORMAÇÃO DE PREÇO	47
CONSIDERAÇÕES FINAIS	51
REFERÊNCIAS	52
ANEXOS	53

INTRODUÇÃO

A competitividade acirrada existente no mercado, principalmente no mundo globalizado, faz com que cada vez mais os gestores das empresas tenham que se adequar ao meio para que possam dar continuidade ao negócio, que por sua vez, é um dos Princípios da Contabilidade. E o preço representa uma das variáveis fundamentais para a sustentabilidade de uma empresa, a curto, médio e longo prazo.

Sua importância no contexto organizacional resume-se por ele ser o único elemento do mix de marketing que produz receita, fazendo assim, com que a decisão sobre o preço seja considerada um problema organizacional dos mais delicados e importantes da empresa.

O preço tem um impacto muito forte sobre o volume de vendas e sobre a participação no mercado. Outras variáveis, tais como qualidade, tecnologia, inovação, também são importantes e são consideradas na hora da escolha por um produto, mas se considerarmos que os produtos dos concorrentes estão em um mesmo nível, o preço é um dos fatores preponderantes nessa escolha, por isso que é imprescindível saber fixar o preço corretamente.

Em um sentido restrito, preço é o volume de dinheiro cobrado por um produto ou serviço. E para se determinar um preço justo são necessárias várias combinações de dados, mas ainda hoje, muitas empresas ainda determinam seus preços com base na intuição, em paradigmas vigentes e na experiência de mercado dos gestores, sem ter a preocupação em ter um sistema adequado que resulte em informações confiáveis e reais dos seus custos e lucros.

E também, a formação de preço de venda não deve, de um modo geral, ficar atrelada a situações conjunturais, de maneira que, em períodos de alta demanda, busquem-se rentabilidades exageradas, assim como, em períodos de baixa demanda, busque-se adicionar percentuais de despesas decorrentes de ociosidades estruturais.

Por essas razões, que é imprescindível considerar e/ou adotar estratégias que busquem mesclar a visão interna da empresa com a externa, estratégias de redução de custos com análise do mercado (percepção de valor dos compradores), com o intuito de criar alternativas para melhorar o desempenho das organizações.

E é através dessa competência em processar informações internas e externas da empresa é que resultará em um preço de venda “ideal”. Porque somente por meio da correta fixação e mensuração dos preços de venda é que será possível assegurar o

retorno de investimento efetuado, ou seja, maximizar o capital empregado para perpetuar os negócios.

E como ferramenta para auxiliar nesse processo de gestão, a empresa tem que ter um sistema de informações de custos devidamente estruturado e integrado aos demais subsistemas da empresa. Porque o subsistema de custos possui a capacidade de gerar informações que mostrarão onde são gerados os resultados parciais com base na acumulação de custos decorrentes da realização dos eventos econômicos, que por sua vez, servirão de subsídios para o processo de gestão e na determinação do preço de venda.

Mas, como já foi dito, a empresa não pode apenas se preocupar com os seus custos de produção, também tem que alinhar sua política de preços com o mercado consumidor. A Teoria do Mercado estabelece que a empresa está unicamente à mercê das forças econômicas e sociais predominantes; assim, o sucesso da administração também depende da habilidade dos gestores em “ler” o cenário.

Portanto, é função do gestor, manipular os itens controláveis e assegurar que a empresa esteja preparada para enfrentar as mudanças nos itens não controláveis, tirando vantagens das mudanças favoráveis e minimizando o impacto das mudanças desfavoráveis.

Outros aspectos também precisam ser analisados pelos gestores, pois para cada tipo de oferta existem as suas peculiaridades, tais como, produtos novos, produtos complementares, geradores de caixa, estratégicos, componentes de um mix, enquadramento tributário da empresa e do cliente, tipo de produto versus tributação correspondente, localização do cliente, forma de financiamento de compra e venda, forma de entrega, etc. Ou seja, em um contexto geral, o portfólio da empresa gerará diferentes margens de contribuição, de retornos, diferentes níveis de giro de vendas e volume de negócios, que influenciarão na determinação do preço de venda.

Portanto, ao traçar os objetivos e estabelecer as estratégias e as políticas de preços é fundamental ter em mente que o objetivo é aumentar a “performance” do negócio, levando em consideração o cenário organizacional e o mercadológico, as variáveis ambientais, sociais e tecnológicas, os indicadores financeiros, as legislações vigentes, os tributos incidentes, etc.

Mas, para o presente trabalho iremos focar apenas nas variáveis que definem o piso do preço. O piso do preço é definido pelos custos (de produção, distribuição e venda) e o teto é definido pela percepção do consumidor quanto ao valor do produto.

Os processos de definição do piso do preço não se restringem apenas à coleta de dados sobre custos e despesas, mas sim à maneira de como obtê-los e de como processá-los para que resulte em uma base confiável para a tomada de decisão de qual preço praticar, que

por sua vez, levará em consideração a realidade da empresa, o lucro esperado e o desejo do mercado consumidor.

CAPÍTULO 1 – DEFINIÇÃO DE FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA

Cálculo que tem por base a abrangência e cobertura de todos os custos da empresa e geração do lucro desejado. Esse cálculo serve para a empresa obter um parâmetro inicial ou parâmetro de referência para análises comparativas, porque atualmente, a determinação do preço está sendo cada vez mais influenciada por fatores de mercado e menos por fatores internos. Entretanto, toda a empresa deve saber o preço de venda orientativo, ou seja, o preço mínimo pelo qual deve vender seus produtos e avaliar se o mesmo é adequado. Portanto, além dos custos diretos e indiretos do produto e a margem de lucro, deverá ser levado em conta também a concorrência e os desejos do mercado consumidor.

E como forma orientativa, a formação de preço de venda pode ser simplificada pela equação: $\text{Preço de Venda} = \text{Custos} + \text{Despesas} + \text{Impostos} + \text{Lucro}$.

Onde:

- Custos – correspondem aos gastos produtivos ou incorporados no produto;
- Despesas – correspondem aos gastos comerciais (vendas), administrativos e financeiros;
- Impostos – incidentes sobre as vendas;
- Lucro – representa a remuneração do empresário.

Ou seja, o preço de venda deverá cobrir o custo direto do produto, as despesas variáveis (impostos, comissões, fretes, etc), as despesas fixas proporcionais (aluguel, água, luz, telefone, salários, pró-labore, etc) e ainda, sobrar um lucro líquido adequado à remuneração do capital investido.

Padoveze (2006, p.307) explica que “A decisão sobre preços deve levar em conta uma série de aspectos que inclui motivos, objetivos, estruturas de mercado e foco na determinação dos preços.”

Podemos citar como exemplos de situações que conduzem à definição de preço de venda:

- lançamento de um novo produto;
- introdução de produtos regulares em novos canais de distribuição ou em novos segmentos de mercado;
- conhecimento de alteração de preços dos concorrentes;
- variações significativas da demanda dos produtos, para mais ou para menos;
- alterações significativas na estrutura de custos da empresa e dos produtos, bem como nos investimentos;

- mudança de objetivos de rentabilidade da empresa;
- adaptação às novas estratégias de atuação no mercado;
- alterações na legislação vigente;
- adaptação a novas tecnologias existentes ou empregadas, etc.

Podemos citar também alguns métodos genéricos para formação de preços:

- método de custos – gastos incorridos para poder ofertar o produto ou serviço, adicionando um % de margem de lucro;
- método do mercado consumidor – determinação do preço pelo valor percebido do produto pelo consumidor (demanda = desejo x atendimento das expectativas);
- método da concorrência – determinação pelo preço praticado pela concorrência.

Mas, deve se pensar que para o processo de formação de preços existe um limite inferior formado pela soma de gastos e impostos e pelo limite superior do valor percebido pelo mercado.

O limite do preço estará entre o custo e o valor; porque nenhuma empresa poderá ofertar produtos ou serviços com preços inferiores ao seu custo por tempo indeterminado e com preço superior percebido pelos clientes.

O sucesso empresarial pode não ser consequência da decisão de preço. Contudo, o preço equivocado de um produto certamente o levará ao insucesso. Se um preço for considerado muito alto pelos consumidores, o valor percebido será menor que o custo, e serão perdidas oportunidades de vendas e competitividade, já se o preço for muito baixo, pode ser percebido como de grande valor para o consumidor, mas a empresa perde receita operando com prejuízo o que dificilmente será percebido num curto prazo. No mundo real, não existe um método objetivo para precificação de produtos, ficando a mesma sujeita a fatores subjetivos, como opiniões e impressões pessoais.

E como já dissemos anteriormente, o foco do nosso trabalho terá como base os custos e as variáveis que determinam o piso do preço. Ou seja, os demais fatores não controlados pela empresa também deverão ser levados em consideração no processo de formação, mas não entraremos em detalhes sobre estudos de demanda, concorrência e percepção do mercado consumidor.

Sandra Figueiredo (2004, p.34), diz que “o propósito básico da informação é habilitar a organização a alcançar seus objetivos pelo uso eficiente dos recursos disponíveis nos quais se inserem: pessoas, materiais, equipamentos, tecnologias, dinheiro, além da própria informação”. Ou melhor, a informação clara e precisa gerará subsídios para a tomada de

decisão, cujo objetivo é otimizar o resultado (redução de custos, aumento da eficiência e eficácia organizacional, aumento de receitas e aumento de lucro).

Na visão gerencial, podemos dizer que todos esses recursos disponíveis para a empresa são considerados como custos.

Custos são essencialmente medidas monetárias dos sacrifícios com os quais uma organização tem que arcar a fim de atingir seus objetivos. Conseqüentemente, representam uma parte muito importante do processo decisório, porque os custos representam a base a qual o lucro será avaliado.

O lucro não deve ser determinado arbitrariamente, ou seja, inserindo um percentual em cima dos custos, porque há o risco de se obter um preço não competitivo.

A melhor maneira, portanto, é conhecer os custos para conseguir calcular o lucro a partir do preço de venda praticado no mercado.

A falta de conhecimento dos reais e totais custos dos produtos e de informações relevantes pode levar os gestores a tomarem decisões erradas, tais como:

- abandonar a produção de produtos que acham não ser lucrativos, embora sejam;
- estabelecer preços errados que não cobrem todos os custos e despesas;
- achar que um bom estado financeiro de caixa representa uma situação equilibrada de custos;
- achar que não é necessário dar muita atenção às amortizações e depreciações do Ativo Fixo e conseqüentemente não recompor o Ativo Fixo no momento oportuno;
- não observar as taxas de juros e prazos de pagamento de empréstimos;
- não dimensionar corretamente as despesas posteriores à fabricação, tais como distribuição, marketing, administração;
- não dimensionar a quantidade ideal para a produção de determinados produtos, tendo em vista a fixação do ponto de equilíbrio entre preços e custos;

Portanto, podemos concluir que o propósito de se atentar aos custos não é apenas para se formar preços, mas também para:

- assistir decisões de planejamento, tais como a determinação de quais produtos a empresa deverá fabricar, quais as quantidades que deverão ser produzidas e a que preços deverão ser vendidos;
- auxiliar o controle das operações pela manutenção e aprimoramento da eficiência com que os recursos são empregados. Ou seja, esse controle envolve comparação, alinhamento do custo real das operações correntes com os custos planejados que evidência possíveis ineficiências e desperdícios que oneram a produção e reduzem a lucratividade ou a competitividade das empresas;

- auxiliar na mensuração dos resultados, na apuração da rentabilidade dos produtos, dos serviços e dos departamentos;
- auxiliar na análise do desempenho dos diversos executivos e dos departamentos envolvidos;
- etc.

Para se chegar a um preço adequado e competitivo, o gestor deverá ter conhecimento de toda a estrutura da empresa, de todos os processos que envolvem a produção, as vendas e a administração em geral, para conseguir analisar se há excesso de custos industriais, mercadológicos ou de outras ordens, que podem estar sobrecarregando o preço de venda. Ele também deverá verificar se todas as etapas para a formação, tais como a atribuição de tributos está correta, se a margem de lucro remunera adequadamente o capital empregado, se a taxa financeira foi incluída e se está adequada com o mercado para financiar o cliente na venda a prazo e se as demais despesas variáveis (comissões, fretes, etc), foram incluídas na etapa de formação.

1.1 – Preço de venda baseado em custos

O objetivo da análise de custos é a de propiciar à empresa informações de gastos sobre sua produção, sua estrutura administrativa e operacional, de forma que ela possa controlá-los visando obter maiores lucros e otimizando resultados. E essa análise também servirá como um instrumento de informações fiscais.

E é por isso que podemos dizer que primeiramente para se calcular o preço de venda o gestor deverá ter em mãos os dados precisos dos seus custos e despesas. Esses dados são:

- Custo Direto Variável – valores gastos com a aquisição das mercadorias, incluindo despesas com logística (fretes ou seguros), menos os impostos recuperáveis, a mão-de-obra, o gás, a energia, ou melhor, todos os itens que são diretamente aplicados no processo de fabricação.
- Despesas Variáveis – que são resultantes das vendas realizadas. Normalmente se caracterizam como um percentual sobre o valor das vendas efetivas. Exemplos: impostos sobre vendas, comissões sobre vendas, descontos, etc.
- Despesas Fixas – são as despesas administrativas necessárias para o adequado funcionamento da empresa, ou seja, independem do volume de vendas. Exemplos: água, energia, telefone, salários e encargos sociais administrativos, depreciação do ativo imobilizado administrativo, etc.

A empresa poderá optar pelo método de custeio por absorção ou pelo método de custeio variável para o cálculo do preço de venda.

O método de custeio por absorção, determinado pela legislação comercial e fiscal, compreende a alocação de todos os custos (ou despesas), sejam eles diretos ou indiretos, fixos ou variáveis, para apuração do custo dos produtos e serviços. Nesse caso, os gastos indiretos fixos, que não são identificáveis claramente aos produtos e serviços, deverão ser alocados através do método de rateio. Portanto, para se chegar ao custo unitário do produto, este deverá absorver todos os custos indiretos em seu cálculo, com o objetivo inclusive de valorizar os estoques. Mas este método pode comprometer as decisões empresariais, porque os rateios podem distorcer os valores dos custos.

As distorções se devem ao fato de:

- os custos fixos não serem associados diretamente aos produtos, e sim serem rateados com base em critérios caracterizados por arbitrariedades. E as bases geralmente utilizadas para rateio, não expressarem diretamente o consumo de recursos e a alocação de custos a cada produto, afetando o resultado da rentabilidade de cada um deles;
- o custo unitário fixo por produto depender também do volume de produção. Ou seja, o custo fixo destinado a cada unidade produzida será proporcionalmente menor se o volume de produção for maior e vice versa. Portanto, no caso da tomada de decisão sobre o método de custeio por absorção deverá estar associada ao volume de produção.

E com base nesses resultados, a empresa poderá optar por reduzir ou descontinuar itens pouco rentáveis sob a ótica do método de absorção. Mas como consequência dessa decisão, a situação global da empresa poderá ser afetada: ao reduzir os volumes ofertados e ocasionalmente aumentando o custo dos produtos mais rentáveis, poderá haver uma redução no volume de vendas.

O método de custeio variável, não aceito pela legislação, compreende a apuração do custo unitário dos produtos ou serviços, considerando somente os custos e despesas variáveis, sejam eles diretos ou indiretos. Portanto, este método não utiliza nenhum conceito de cálculo médio (rateio), fazendo com que as suas informações se tornem as mais recomendadas para a tomada de decisão.

Segundo Bruni (2008, p.195):

O custeio variável fere os princípios contábeis, especialmente o da competência e da confrontação. Segundo esses dois princípios, as receitas devem ser apropriadas e delas devem ser deduzidas todos os sacrifícios envolvidos na sua obtenção. Dentro desse raciocínio, não

seria justo abater todos os custos fixos das receitas atuais, se uma parte dos produtos elaborados somente for comercializada no futuro. Uma parte dos custos – sejam variáveis ou fixos – somente deveria ser lançada contra as receitas no momento da efetiva saída dos produtos.

Ou seja, mesmo não sendo aceito legalmente, este método é o mais recomendado estrategicamente, pois o cálculo de rentabilidade por produto não sofre influência e distorções dos custos fixos. Sendo estes descontados apenas da margem contribuição.

E com base nesses dados, a empresa terá subsídios para calcular o preço de venda. O cálculo de preço sobre os custos é chamado de preços de dentro para fora, o ponto de partida é o custo apurado. Sobre este custo agrega-se uma margem, denominada markup, que deve ser estimada para cobrir os gastos não incluídos no custo apurado, como por exemplo: os tributos, as comissões incidentes sobre o preço e o lucro desejado pelos sócios.

Posteriormente, com a definição de preço de venda, a empresa poderá conhecer o seu ponto de equilíbrio, que nada mais é do que quanto, em termos de dinheiro e de quantidade, a empresa precisa vender para cobrir o custo das mercadorias vendidas e as despesas fixas e variáveis, ou seja, nesse ponto a empresa não obterá lucro nem prejuízo. Poderá conhecer também a sua Margem de Contribuição, que é o valor ou percentual que sobra das vendas menos o custo direto variável e as despesas variáveis, representando, portanto, o quanto sobrou para a empresa pagar as suas despesas fixas e gerar lucro líquido.

Abaixo, segue figura 1.1, demonstrando a composição do Custo Total.

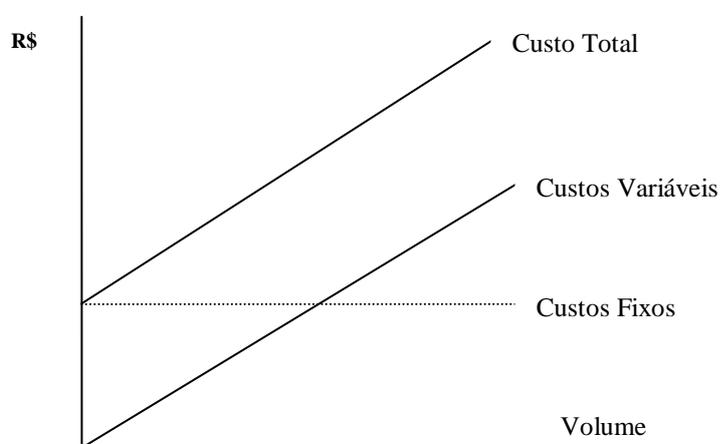


Figura 1 - Composição do Custo Total

1.2 – Preço de venda com base nas estratégias de marketing

Mas, para a formação de preço ideal, também deverá ser levado em consideração, o volume de vendas que a empresa conseguirá atingir de cada produto. A empresa tem que estar ciente de que há mercadorias que contribuem com mais lucro e outras com menos, mas que no total das vendas essa diferença pode e deve ser compensada para que o lucro seja realizado.

Para esse mix de produtos, a tratativa de formação de preços deverá ser diferente para cada grupo de produtos, podendo ser estabelecido uma Curva ABC, que é uma metodologia de classificar itens em classes de importância, onde os percentuais de cada classe são determinados de acordo com o critério de cada empresa, exemplos:

- Classe A - de maior importância, valor ou quantidade, podendo corresponder a 20% do total;
- Classe B - com importância, quantidade, ou valor intermediário, podendo corresponder a 30% do total;
- Classe C - de menor importância, valor ou quantidade, podendo corresponder a 50% do total.

E quanto aos fatores que poderão ser avaliados para a determinação de uma curva ABC em relação à formação de preço de venda, podemos citar:

- liquidação promocional;
- marcas e atributos qualitativos;
- renovação de estoques / estoques parados há muito tempo;
- exclusividade da empresa;
- períodos especiais / sazonais;
- maior ou menor concorrência;
- facilidades ou dificuldades de ser obtidos;
- maior ou menor interesse de consumo;
- grau de importância e de utilidade – essencial ou supérfluo;
- etc.

Para um melhor entendimento, nos próximos capítulos trataremos das terminologias mais usuais em custos e descreveremos as etapas para formação de preço e para apuração do resultado.

CAPÍTULO 2 – TERMINOLOGIAS E CONCEITOS

Segundo Beulke e Berto (2005):

De nada adianta uma organização possuir recursos técnicos, avançados de cálculos, dispor de uma concepção e estrutura adequadas de custos, se não tiver em primeiro lugar um sistema de controle de informação preciso e consistente. Informação errada e enviesada conduz fatalmente os dirigentes a tomarem decisões inadequadas, mesmo com a melhor técnica de apuração de custos.

Portanto, primeiramente é extremamente necessário conhecer as terminologias e conceitos de todos os componentes que irão subsidiar a formação de preços:

- Centros de Custos – setores de uma empresa que possui gastos mensuráveis.
- Contabilidade de Custos – ramo da Contabilidade que tem por finalidade absorver dados de diversas áreas, ordená-los contabilmente e finalmente emitir relatórios gerenciais.
- Custeio por absorção – todos os custos diretos e indiretos são imputados ao custo do produto. Os custos indiretos são rateados e distribuídos mediante critérios adotados pela empresa.
- Custo – valor de todos os recursos gastos na produção de um bem ou serviço ou na comercialização de mercadorias.
- Custo Direto ou Variável – custo apropriado diretamente ao produto ou serviço prestado, não sendo necessária nenhuma metodologia de rateio. Modifica-se proporcionalmente ao volume produzido. É apropriado aos produtos ou serviços por meio de alguma medida de consumo (exemplos: mão-de-obra direta, matéria-prima).
- Custo Indireto ou Fixo – parcela do custo total que não pode ser identificada diretamente em um produto ou serviço específico, porque depende de critérios de rateio ou estimativa para serem divididos e apropriados em diferentes produtos e serviços. Independe do volume de produção (exemplos: aluguel, telefone, combustível, salários administrativos).
- Custo Médio Unitário – custo total dividido pela quantidade produzida em determinado período. Pode ser obtido em relação ao custo direto, indireto e total.
- Custo Operacional – valor dos recursos consumidos, na atividade fim de cada centro de custo e/ou de toda empresa, em um determinado período.

- Custo Não-Operacional – custo obtido no somatório dos gastos efetivados pela unidade e não computados no cálculo do custo operacional (exemplos: propaganda, salários de vendedores).
- Custo Padrão – indica um “custo ideal” onde a indústria estaria trabalhando em sua plena eficiência e máximo rendimento. É um custo pré-atribuído, utilizado como base para o registro da produção antes da determinação do custo efetivo, ou seja, serve de base para a administração medir a eficiência da produção e conhecer as variações de custo.
- Custo Total – é o resultado do somatório dos custos diretos e indiretos de todas as unidades de um mesmo bem ou serviço produzidas durante determinado período de tempo.
- Custo dos Produtos Vendidos / Produzidos (CMV / CMP) – compreende os custos dos produtos disponíveis para venda menos o estoque final de produtos acabados, ou seja, refere-se aos custos incorridos na fabricação de bens que foram vendidos.
- Desembolso – consiste no pagamento do bem ou serviço, independente de quando o produto ou serviço foi ou será consumido.
- Despesa – montante de recursos gastos, num determinado período, que não está diretamente relacionado com a atividade fim, são gastos de suporte. A despesa pode ser apropriada ou não, no produto/serviço, sob a forma de custo indireto (exemplos: salários da administração, telefone, material de escritório, honorários).
- Despesa Variável – valor gasto somente quando realizar as vendas, por exemplo: impostos, comissões e fretes.
- Depreciação – redução de valor que se registra na maioria dos bens em função do uso, do desgaste físico, da ação da natureza, das evoluções tecnológicas, da perda de utilidade por uso da obsolescência. A legislação é quem determina os prazos de desgaste e suas respectivas taxas anuais.
- Gasto – despesa com bens ou serviços adquiridos. Refere-se também ao sacrifício econômico para obtenção de um produto ou serviço qualquer.
- Gastos Gerais de Fabricação – gastos indiretos consumidos pelo setor fabril, mas não são incorporados aos produtos (exemplos: aluguel de prédio industrial, materiais de manutenção e de limpeza).
- Impostos – é o tributo cuja obrigação tem por fato gerador uma situação independentemente de qualquer atividade específica do Estado ao sujeito passivo (contribuinte), ou seja, de competência privativa.

- Investimentos – é a aplicação de recurso (dinheiro ou títulos) com a expectativa de receber algum retorno futuro superior ao aplicado, compensando, inclusive, a perda de uso desse recurso durante o período de aplicação (juros ou lucros, em geral ao longo prazo).
- Lucro – é o resultado, a sobra depois de descontar das receitas brutas os custos e as despesas. É a remuneração do investimento.
- Margem de Contribuição – Diferença entre o preço de venda unitário e os custos e despesas variáveis por unidade. Essa diferença é o valor que cada unidade efetivamente traz à empresa de sobra entre sua receita e o custo do produto. Sobra esta que deverá ser suficiente para cobrir os custos e despesas fixas e gerar lucro.
- Margem de segurança – indica o quanto de vendas a empresa pode deixar de realizar sem que passe a operar num nível de atividade menor do que a do Ponto de Equilíbrio.
- Markup – índice que aplicado sobre o custo direto de um produto / serviço resultará no preço de venda a ser praticado. Esse índice tem a finalidade de cobrir os impostos sobre vendas, as comissões sobre vendas, os custos fixos, o lucro e outros custos variáveis.
- Perdas - representam bens ou serviços consumidos de forma anormal.
- Ponto de equilíbrio – é quando os custos e despesas totais se igualam às receitas totais, não apresentando lucro e nem prejuízo.
- Prejuízo – resultado negativo da soma das receitas menos as despesas do período.
- Rateio – distribuição proporcional de custos indiretos da produção de bens e serviços. Realizado mediante o emprego de critérios e taxas que resultam na divisão proporcional de um montante global e comum.
- Receita – entrada de valores para o ativo, sob a forma de dinheiro ou direitos a receber.
- Tributo – pagamento compulsório em moeda, instituída em lei, e a cobrança é mediante atividade administrativa plenamente vinculada. Que compreende os impostos, as taxas e as contribuições de melhoria.

CAPÍTULO 3 – ETAPAS PARA A FORMAÇÃO DE PREÇO

Para se formar um preço de venda é necessário tomar conhecimento de algumas etapas estratégicas, que irão dar suporte gerencial. São elas:

1 - Compras e Estoques

Uma boa venda começa com uma boa compra. Ou seja, adotar estratégias para saber, o que comprar, de quem comprar e quanto comprar é fundamental, pois, essa etapa possui uma influência muito grande sobre os custos dos produtos e conseqüentemente no lucro final.

A estratégia de compras deve se basear primeiramente na clara definição da especificação e qualidade do produto que se quer obter, depois deverá ser feito uma busca por fornecedores aptos a atender a essas especificações, a garantir a capacidade de manter fornecimento, dentro do prazo e com forma de pagamento compatível com a estratégia que a empresa determinar. A empresa deverá ter no seu cadastro de 2 (dois) a 5 (cinco) fornecedores aprovados no mínimo.

A participação em feiras técnicas, a pesquisa em revistas especializadas e o conhecimento profundo do mercado em que atua, proporciona informações importantes como novas tecnologias, novos parceiros, sazonalidades de produtos, etc.

O volume dos estoques deverá ser analisado também, deverá ser feito um estudo e determinação do estoque mínimo e máximo e o lote de compra. São exemplos de efeitos que os estoques podem causar: na falta afeta a programação da produção, em excesso afeta o custo oportunidade da empresa, e o lote de compra afeta a negociação. Ou seja, todos esses efeitos afetam diretamente os custos da empresa, pois produzem desperdícios de tempo e aumentam as despesas de armazenagem e logística.

Para a formação de preço, o custo dos insumos é um fator primordial, por essa razão, é fundamental ter um controle preciso dos estoques. O custeamento dos estoques possui três modalidades de baixa:

- PEPS / FIFO – primeiro que entra primeiro que sai.
- UEPS / LIFO – último que entra primeiro a sair. Mas não aceito para fins fiscais porque apresenta o maior valor de avaliação das baixas, e conseqüentemente menor lucro para efeitos de cálculo de imposto de renda.

- Média Ponderada – o valor do custo médio unitário se altera com a compra de mais unidades com preços diferentes. Onde a apuração do custo médio, se dá através da somatória entre a mercadoria comprada e a quantidade existente, dividindo pela quantidade física apurada entre a somatória da compra existente.

Ou seja, primeiramente o custo dos insumos estocados deverá ser determinado a partir do valor da sua compra, excluindo os impostos recuperáveis e adicionando as despesas com frete e seguro. E depois será alterado conforme o método de avaliação de estoques determinado pela empresa.

Mas, para a formação de preço de venda normalmente se utiliza o preço de reposição e não dos estoques.

2 - Produção

Padoveze (2006, p.226) diz que “Embora, teoricamente, seja o mercado quem dá o preço de venda dos produtos, este deve ser inicialmente calculado em cima das condições de custo das empresas. Dessa forma, como elemento inicial para formação de preços de venda, devemos utilizar o custo padrão, pois ele traz todos os elementos necessários para parametrizar um preço de venda ideal.”

O custo padrão tem o sinônimo de “custo ideal”, ou seja, é um custo que seria obtido se caso a empresa trabalhasse em condições de utilização máxima dos recursos produtivos, de estrutura de produto e de processo de fabricação disponíveis à empresa, ou seja, não ocorreriam desperdícios ou ociosidades, com os melhores equipamentos e melhores recursos humanos. Por essa razão que é um custo atribuído e que serve de base para o registro da produção antes da determinação do custo efetivo.

O custo efetivo deverá ser comparado com o custo padrão e o resultado mostrará para a empresa a eficiência das suas produções e as variações de custo, auxiliando a empresa a tomar decisões sobre melhoria contínua de processo, sobre os custos dos insumos com a verificação de novas alternativas, etc.

O custo padrão poderá ser obtido através de dados estimados ou de dados passados. O setor de desenvolvimento de produtos e o conhecimento dos gestores poderão determinar a princípio, o custo padrão. Que posteriormente, poderá ser revisto após a avaliação com o custo efetivo apontado. E é sempre indicado que se faça essas avaliações periodicamente.

As primeiras produções que são acompanhadas de forma mais criteriosa, poderão servir de base para a verificação se o custo padrão está de acordo com a meta proposta,

normalmente é utilizada uma ferramenta chamada de cronoanálise que determinará o tempo-padrão, os tempos de “setup” (paradas de máquinas para limpeza, manutenção, troca de peças, etc), os tempos de fadiga/descanso, os tempos produtivos e improdutivos dos processos operacionais, o rendimento alcançado, o número de colaboradores utilizados, as perdas apuradas, em conjunto com outros setores poderá identificar a quantidade de energia e de gás consumidos, além de averiguar possíveis falhas, suas causas, suas gravidades, probabilidade de ocorrência, fazendo portanto, ressalvas para a prevenção de acidentes, com o objetivo de melhoria da qualidade dos produtos e dos processos.

Cada produto deverá ter uma ficha com os dados do custo “standard”, com todos os dados levantados. E essa ficha será utilizada para o confronto com os dados efetivos de produção.

Quadro 1 - Ficha Padrão - Custo padrão de produto

	Quantidade	Unidade de Medida	Custo Unitário R\$	Total R\$
Materiais diretos	1,15	Toneladas	20,00	23,00
Mão-de-obra direta	60	Horas	3,81	228,60
Custos indiretos variáveis	60	Horas	0,60	36,00
Custos indiretos fixos	-	-	42,00	42,00
Total				329,60

Observações extras:			
Rendimento (produtividade)	Unidades	Horas	Colaboradores
Consumo de energia	Rendimento	Horas	
Consumo de gás	Rendimento	Horas	

E como já foi citado, esse standard servirá para determinar o custo padrão operacional para a formação de preço. Ou melhor, será utilizado para identificar qual a incidência dos custos sobre o valor final do produto. Além de que servirá de base para analisar as próximas produções e viabilizar o estudo de oportunidade de melhoria operacional, com a conseqüente redução de custos.

Abaixo, segue um modelo de comparação entre custo-padrão e custo real:

Quadro 2 – Dados de um produto – Custo Real x Custo Padrão

Elemento de Custo	Custo Padrão	Custo Real	Variações	Favorável Desfavorável
Materiais Diretos				
- Material A	413.662,00	433.029,00	19.367,00	D
- Material B	353.034,00	360.000,00	6.966,00	D
Soma	766.696,00	793.029,00	26.333,00	D
Mão-de-obra Direta	813.048,00	795.528,00	(17.520,00)	F
Custos Indiretos Variáveis	128.376,00	146.160,00	17.784,00	D
Custos Indiretos Fixos	802.350,00	804.960,00	2.610,00	D
Total dos Custos	2.510.470,00	2.539.677,00	29.207,00	D
- Quantidade do produto final	3.566,00	3.600,00	34,00	F
- Custo Unitário Médio	704,00	705,47	1,47	D

A apuração dos custos de processo poderá ser de duas formas: por ordem de produção ou pelo custeamento por processo. O emprego de um ou outro dependerá do tipo de produto e ou do processo de fabricação, por exemplo, para as empresas que trabalham por encomenda, o processo de custeamento se dará por ordem de produção, e para as empresas que operam com produção em série, contínua, o processo de custeamento será pelo processo de fabricação.

Por ordem de produção, o foco é a determinação do custo do produto e a apuração desse custo se dará através de fichas de apontamentos para aquela produção específica, da quantidade de insumos requisitados, dos rendimentos efetivos, da mão-de-obra aplicada, das perdas registradas, do tempo de fabricação, etc. Ou seja, os custos serão acumulados seguindo como base as fichas de apontamento com os itens que compõem o produto e com as diversas fases do processo, para que se obtenha o custo final do produto ou serviço.

Por custeamento por processo, o enfoque é apurar os custos e despesas da seção, do centro de custo, sendo secundária a apuração do custo do produto. Isso se deve porque a produção é homogênea, padronizada e não há relação com algum cliente específico.

Enfim, não importa o tipo de custeamento, as análises entre custo real e padrão são necessárias para identificar problemas e conseqüentemente para tomar medidas corretivas com o intuito de alcançar os padrões pré-estabelecidos.

Inclusive, o setor contábil da empresa também deverá praticar análises de custos comparativos, como as de um orçamento. O custo padrão acompanhará as contas contábeis e os conceitos de controladoria, cuja periodicidade deve ser mensal.

3 - Administração

Para os custos indiretos, ou seja, atividades de apoio da administração, que servem para vários tipos de produtos e não apenas para um específico, podemos controlar os custos através dos centros de responsabilidade ou centros de custos. Ou seja, a identificação dos custos de cada setor não produtivo, auxiliará também na margem de lucro, porque com esta ferramenta é possível também estabelecer um padrão de gasto e identificar desperdícios, desvios e despesas desnecessárias.

Podemos citar como um dos custos indiretos, as despesas e investimentos com vendas. As ações voltadas para o marketing empresarial são indispensáveis para que a empresa alcance um bom desempenho comercial no mercado, mas não é por isso que também não devem ser analisadas criteriosamente, porque os investimentos em marketing, as equipes de vendas, os canais de distribuição, as propagandas, geram muitas despesas que irão afetar a margem de lucro da empresa.

Podemos dizer também que esta etapa auxilia na decisão do mix de produtos a serem comercializados e, portanto produzidos. Um estudo de venda mais aprofundado, com os demais dados de custos poderá determinar a continuação ou descontinuação de um produto.

4 - Impostos

A compreensão dos custos e, sobretudo, dos preços e das margens de lucro requer uma análise cuidadosa dos tributos incidentes sobre a operação. Embora os impostos não sejam registrados contabilmente nos custos dos produtos, já que possuem mecânica própria de registro e compensação, são muito importantes no processo de formação de preços (BRUNI, 2008, p.214).

O preço de venda deverá além de cobrir os custos e remunerar os sócios, também deverá cobrir todos os impostos incidentes, que podem ser federais, estaduais ou municipais, e dos tipos cumulativos ou não cumulativos.

Ou seja, os impostos influenciam no custo da compra dos insumos e no preço de venda do produto acabado, por essa razão é importante o gestor conhecer os fatores que influenciam na carga tributária e é necessário ficar atento às legislações vigentes.

Na aquisição de insumos, os impostos recuperáveis pagos na aquisição, não devem compor o custo de aquisição que será incorporado ao estoque. E no preço de venda, os

tributos serão incididos, ou seja, farão parte de sua composição, de acordo com o tipo de produto e do enquadramento tributário da empresa.

Os tributos incidem tanto sobre o lucro do negócio como sobre o faturamento e a forma de tributação e suas respectivas alíquotas dependerão do enquadramento tributário da empresa.

Existem três formas de enquadramento tributário:

- Lucro Real – tributação sobre o lucro real, resultado da diferença entre receitas e gastos.
- Lucro Presumido – tributação sobre um percentual presumido de lucro sobre o faturamento.
- Simples – tributação específica do lucro presumido, permitindo que empresas de pequeno porte recolham tributos e encargos sobre folha de pagamento de forma simplificada e menos onerosa.

No Lucro Real, as alíquotas dos impostos são:

- IR - Imposto de Renda:
 - 15% - até R\$ 240.000,00 do lucro fiscal apurado
 - 25% (15% + adicional 10%) - sobre o restante da diferença do lucro fiscal menos R\$ 240.000,00
- CSLL – 9%
- PIS – 1,65%
- COFINS – 7,6%

No Lucro Presumido, as empresas que poderão optar por este enquadramento, deverão auferir receita bruta durante o ano calendário de até R\$ 24.000.000,00 (vinte e quatro milhões de reais). Mas a partir de 2014, o limite de receita bruta auferida aumentará para R\$ 72.000.000,00 (setenta e dois milhões de reais), conforme Medida Provisória n° 612/2013, art. 27 (Anexo C). E as alíquotas dos impostos são:

- IR - Imposto de Renda
 - 15% - até R\$ 240.000,00 - do lucro presumido apurado sobre o cálculo do faturamento x alíquota de presunção (8%)
 - 25% (15% + adicional 10%) - sobre o restante da diferença do lucro presumido menos R\$ 240.000,00
- CSLL – 9% - do lucro presumido apurado sobre o cálculo do faturamento x alíquota de presunção (12%)
- PIS – 0,65%
- COFINS – 3%

Quadro 3 - Lucro Presumido - alíquotas incidentes sobre a receita bruta

Atividade	Lucro
Revenda, para consumo, de combustível derivado de petróleo, álcool etílico carburante e gás natural.	1,60%
Venda de produtos de fabricação própria; venda de mercadorias adquiridas para revenda, industrialização de produtos em que a matéria-prima, ou o produto intermediário, ou o material de embalagem, tenham sido fornecidos por quem encomendou a industrialização; atividade rural; serviços hospitalares; transporte de cargas; outras atividades não caracterizadas como prestação de serviços.	8%
Prestação de serviços de transporte, exceto o de cargas.	16%
Prestação de serviços, pelas sociedades civis, relativos ao exercício de profissão legalmente regulamentada; intermediação de negócios; administração, locação ou cessão de bens imóveis, móveis ou direitos de qualquer natureza; construção por administração ou por empreitada unicamente de mão-de-obra; prestação de qualquer outra espécie de serviço não mencionada anteriormente.	32%

Os impostos PIS e COFINS podem ser cumulativos ou não cumulativos dependendo do enquadramento tributário da empresa, ou seja, se a empresa compradora estiver enquadrada no lucro presumido, ela não poderá se creditar destes impostos. Mas, se estiver enquadrada no lucro real, os créditos serão efetuados de acordo com o percentual do seu enquadramento (exceto se houver bases reduzidas de cada produto).

O que dá direito ao crédito de PIS/COFINS é a aquisição de bens para revenda ou então para bens e serviços utilizados como insumos na fabricação de produtos destinados à venda ou a prestação de serviços, inclusive, combustíveis e lubrificantes. Despesas de energia elétrica consumida na empresa, aluguéis de prédios, máquinas e equipamentos, utilizados nas atividades da empresa, desde que não integrado ao patrimônio da empresa também garantem o crédito.

Não dá direito ao crédito, as compras de desperdícios, resíduos ou aparas utilizadas como insumos.

No caso da energia elétrica, quando consumida nos processo de industrialização, dá direito ao crédito de ICMS, conforme Lei Complementar 102/2000, e em relação ao PIS/COFINS, a tratativa é a mesma citada acima. Mas, as indústrias somente poderão obter crédito da entrada de energia elétrica, do percentual utilizado no processo de industrialização (atestado por um laudo técnico), ou seja, o percentual utilizado na área administrativa não dará direito ao crédito.

Simple Nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às empresas de pequeno porte e microempresas, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. O Simple Nacional implica o

recolhimento mensal, mediante documento único de arrecadação, do IRPJ, IPI, CSLL, COFINS, PIS, INSS, ICMS e ISS.

Consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário a que se refere o art. 966 do Código Civil, devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

I - no caso das microempresas, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 240.000,00 - a partir de 2012 este limite foi elevado para R\$ 360.000,00;

II - no caso das empresas de pequeno porte, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 240.000,00 e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00 - a partir de 2012 este limite foi elevado para R\$ 3.600.000,00.

As alíquotas serão aplicadas de acordo com o serviço e o setor em que a empresa atua, além do faturamento da empresa. No Anexo B, constam as tabelas do Simples Nacional com as respectivas alíquotas vigentes.

As empresas enquadradas no Simples não terão direito ao crédito de PIS/COFINS, ICMS e IPI.

E além do regime de enquadramento tributário da empresa, o gestor também deverá levar em consideração a NCM/SH – Nomenclatura Comum do Mercosul / Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias, para identificar a natureza das mercadorias (origem dos produtos, materiais que as compõem e sua aplicação), e conseqüentemente a tributação correspondente. A identificação do código da NCM não se restringe às obrigações acessórias, mas também é utilizado na identificação de diversos tributos, como o IPI, o II - Imposto de Importação, o PIS/PASEP e à COFINS.

A utilização dessa codificação vem se ampliando, e tem sido fundamental na identificação de benefícios fiscais, regimes especiais e tributações diferenciadas.

Quanto ao ICMS, que é um imposto estadual e que é aplicado sobre as operações relativas à circulação de mercadorias e prestação de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, o conhecimento da exata classificação também tem sido essencial. Além de benefícios fiscais, os códigos da NCM também são utilizados para fixar quais produtos estão abrangidos pela substituição tributária.

A substituição tributária do ICMS é um imposto referente às operações antecedentes, concomitantes ou subseqüentes, ou seja, fica

atribuída a um determinado contribuinte a responsabilidade de recolher o imposto referente à operação de venda (operação própria), e também às operações de circulação dessa mercadoria que já ocorreu ou ocorrerão futuramente. Esse regime normalmente é aplicado nos produtos e serviços que o fisco considera de difícil controle pela fiscalização, devido à grande quantidade de contribuintes do ICMS (OLIVEIRA; 2011, p.72).

Nesse caso, há duas modalidades de contribuintes:

- 1) Contribuinte Substituto: é aquele eleito para efetuar a retenção e/ou recolhimento do ICMS;
- 2) Contribuinte Substituído: é aquele que, nas operações ou prestações antecedentes ou concomitantes é beneficiado pelo diferimento do imposto e nas operações ou prestações subsequentes sofre a retenção.

A atribuição de responsabilidade dar-se-á em relação a mercadorias, bens ou serviços previstos em lei de cada Estado.

A adoção do regime de substituição tributária em operações interestaduais dependerá de acordo específico celebrado pelos Estados interessados.

E o contribuinte substituto para cálculo e recolhimento do ICMS da substituição tributária observará as normas da legislação da unidade da Federação de destino da mercadoria.

Bruni (2008, p.243) diz que “nessas situações, o elo principal da cadeia recolhe o tributo dos demais elos. Não existem mais débitos e créditos. Todo o valor pago ao fornecedor a título de ICMS deve ser incorporado no custo (se produtivo) ou despesa (se não produtivo).”

Portanto, o custo da substituição tributária deve ser incorporada ao preço de venda, mas à parte, sobre o valor total do produto, caso a empresa for contribuinte substituto. Ao contrário do ICMS que deve ser incorporado ao preço de venda pelo cálculo por dentro e que por se tratar de um imposto não cumulativo, o comprador poderá se creditar do mesmo (respeitando a legislação vigente).

Quadro 4 - Alíquotas de ICMS para operações interestaduais (Anexo A)

Origem	Destino	Alíquota %
Estado A	Estado A	18% (São Paulo, Minas Gerais ou Rio de Janeiro*) 17% (Demais Estados) * RJ temporariamente com alíquota de 19%
Sul/Sudeste	Sul/Sudeste	12%
Sul/Sudeste	Norte, Nordeste, Centro-Oeste e Espírito Santo	7%
Norte, Nordeste, Centro-Oeste e Espírito Santo	Sul/Sudeste	12%
Norte, Nordeste, Centro-Oeste e Espírito Santo	Norte, Nordeste, Centro-Oeste e Espírito Santo	12%
Estado A	Exportação	0%

IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados é de competência da União e o campo de incidência deste imposto e suas respectivas alíquotas está contida na Tabela de Incidência do IPI (TIPI).

Tem como fato gerador o desembaraço aduaneiro de produto de procedência estrangeira ou a saída de produto do estabelecimento industrial ou equiparado a industrial.

A base de cálculo do IPI é o valor total da operação, tanto da saída da mercadoria, quanto da entrada da mercadoria importada.

É um imposto não cumulativo, ou seja, a empresa compradora poderá se beneficiar dos créditos gerados da operação, desde que obedeça os seguintes critérios:

- as mercadorias adquiridas sejam utilizadas no processo industrial, tais como: matérias-primas, materiais de embalagem, etc.
- as saídas dos produtos fabricados sejam tributados pelo IPI. Existem determinadas exceções para esta regra, visto que, mesmo certas saídas isentas do IPI, podem gerar créditos para contribuintes que fazem parte de etapas posteriores da cadeia produtiva.

ISS – Imposto sobre Serviços, é de esfera municipal e possui como fato gerador a prestação de serviços de qualquer natureza. Sua incidência ocorre sobre o preço de venda total do serviço prestado. A alíquota a ser considerada dependerá de município para município, mas normalmente é em torno de 5%.

Portanto, podemos dizer que a tributação aplicável ao preço de venda é muito complexa, pois sua aplicação deverá estar vinculada a vários fatores:

- tipo de produto ou serviço,
- NCM,
- origem e o destino dos produtos - mercado nacional ou internacional, indústria ou comércio, Estado da Federação,
- regime de enquadramento tributário tanto da empresa como do cliente,
- aplicação do produto (consumo próprio, revenda ou industrialização),
- etc.

Ou seja, para a aplicação correta dos impostos sobre o preço de venda, o gestor deverá ter conhecimento da legislação vigente, sobre as alíquotas, as incidências, as isenções, as imunidades, as bases reduzidas, etc. Podemos citar como exemplo, a Resolução 13/2012 do Senado Federal (Anexo D), onde dispõe sobre a redução da alíquota do ICMS para 4% nas vendas interestaduais de produtos importados, partir do dia 01/01/2013. Sendo aplicável aos bens e mercadorias importados do exterior que, após seu desembaraço aduaneiro:

- 1 - não tenham sido submetidos a processo de industrialização e;
- 2 - ainda que submetidos a qualquer processo de transformação, beneficiamento, montagem, acondicionamento, reacondicionamento, renovação ou recondicionamento, resultem em mercadorias ou bens com conteúdo de importação superior a 40% (quarenta por cento).

Dessa maneira, podemos dizer que os tributos contribuem na formação de preço de venda desde o início ao fim do processo, ou seja, desde a compra dos insumos até na venda dos produtos.

5 - Custo financeiro e custo de financiamento da venda

Custos financeiros são os que a empresa tem decorrentes da sua estrutura de capital e da estrutura de ativos e passivos monetários. Podemos citar como exemplos:

- decorrentes da duração do ciclo de produção;
- juros reais decorrentes dos financiamentos, deduzidos dos juros reais e decorrentes de aplicações financeiras dos excedentes de caixa;

- perdas monetárias sobre a manutenção habitual e necessária dos ativos monetários, deduzidas dos ganhos monetários sobre a manutenção habitual dos passivos monetários.

Poderão ser obtidos através da Demonstração de Resultado, pelo sistema de correção integral ou na Demonstração de Resultado em outras moedas.

Os custos de financiamento de venda compreendem os prazos adicionais que a empresa disponibilizará ao cliente e as taxas de administração de cartão de crédito. Esses custos não são internos da empresa, e sim externos, porque teoricamente o cliente poderia obter de entidades financeiras. As taxas de custos de financiamentos poderão ser obtidas através dos custos financeiros cobrados por instituições financeiras, que são taxas atuais de mercado, ou poderão ser estimados levando em consideração a expectativa de inflação, a taxa de juros reais e a influência das despesas variáveis de vendas.

As despesas variáveis de vendas irão influenciar o percentual a ser considerado no preço sob dois aspectos:

- incidência do ICMS, PIS/COFINS e comissão sobre o preço de venda a prazo;
- financiamento do período correspondente entre o pagamento dos impostos e o recebimento das vendas.

E a fórmula prática para se calcular a taxa de financiamento a ser aplicada é a seguinte:

$$Taxa = [(taxa\ diária) \times prazo\ de\ venda / (100 - (despesas\ variáveis\ de\ venda))] \times 100$$

Exemplo:

Dados:	
- taxa de juros reais	1,50%
- expectativa de inflação	0,50%
- taxa total (am)	2%
- prazo de venda (dias)	60
Taxa	$[((2\% / 30\ d) \times 60\ d) / (100 - (18\% + 2,65\% + 2,16\% + 5\%))] \times 100$
Taxa	5,54%
Preço à vista	R\$ 480,00
Preço à prazo	R\$ 506,60 (R\$ 480,00 x 5,54%)

As taxas de administração somente incidem nas vendas com cartão de crédito, por essa razão, deverá ser aplicado um percentual médio no preço de venda para cobrir estas despesas. O percentual poderá ser calculado da seguinte maneira:

- apuração do valor total das taxas pagas durante o ano;
- apuração do valor total das vendas anuais;
- dividir o valor das taxas pelo valor das vendas e o resultado multiplicar por 100.

Ambas as taxas deverão fazer parte da composição do markup.

6 – Custo Fixo

Os custos fixos podem ser chamados também de custos de capacidade, pois são necessários para se manter um nível mínimo de atividade operacional.

Para que participem do preço de venda, eles devem ser estimados. E uma maneira razoável de trabalhar é separar todos os custos e despesas fixas, calcular sua média mensal e estabelecer sua relação percentual em relação às vendas totais da empresa. Ou se preferir, poderá ser aplicado percentuais diferentes para determinados produtos.

A forma de aplicação dependerá da estratégia da empresa no momento, pois devem ser levadas em consideração as questões de concorrência de preços.

7 - Comissão dos vendedores

Comissão refere-se ao percentual de pagamento aos vendedores internos e externos sobre vendas realizadas.

Os percentuais aplicados aos preços de venda podem ser diferentes, dependerá da especificação do produto, do volume de vendas, etc. Mas também pode ser determinado um percentual médio.

Para o cálculo do percentual médio deverá ser considerado: o valor anual pago em comissões e o valor total das vendas do ano. Depois o valor pago das comissões deverá ser dividido pelo valor total das vendas e o resultado multiplicado por 100.

8 - Frete

Os gastos com entrega dos produtos aos clientes, também devem ser considerados para cálculo da formação de preço. Pode ser considerado como percentual médio ou calculado à parte por cliente, dependerá da forma de venda ou da forma de negociação.

Mas, se o gasto com frete for cobrado do cliente separado do valor da venda, então não deve ser adicionado ao preço de venda.

9 - Análise do Custo / Volume / Lucro

Os preços de venda deverão otimizar a relação custo / volume / lucro, para que haja contínuos fluxos de lucro a longo prazo, permitindo a otimização no uso da capacidade instalada e garantir um retorno satisfatório sobre os capitais investidos na empresa.

Ou seja, os gestores responsáveis pela formação de preço também deverão ficar atentos quanto ao volume de vendas porque ele afeta a análise do comportamento de custos e lucros.

O gestor tem que se perguntar:

- Quais efeitos o volume de vendas produzirá ou como afetará diretamente a lucratividade da empresa?
- Qual a quantidade mínima que deverá ser produzida?
- A empresa tem capacidade fabril para aumentar ou atender a certa demanda?

Para auxiliar os gestores nessa análise, há ferramentas tais como, Margem de Contribuição, Ponto de Equilíbrio e Margem de Segurança, que irão subsidiar a tomada de decisão.

10 - Margem de Contribuição

A Margem de Contribuição representa o valor com que cada unidade de um produto vendido contribui para cobrir os custos fixos da empresa e gerar lucro.

É o valor ou percentual que sobra das vendas menos o custo direto variável e as despesas variáveis.

$$MgC = PV - (CV + DV)$$

Onde:

MgC = Margem de Contribuição

PV = Preço de Venda das Mercadorias

DV = Despesas Variáveis

CV = Custos Variáveis

Os percentuais das margens de contribuição em relação ao preço de venda, ajudam a administração a decidir quais mercadorias devem merecer maior esforço de venda ou ser colocadas em planos secundários, ou simplesmente ser toleradas, pelos benefícios de venda que possam trazer a outras mercadorias, pois permitem a identificação das mercadorias mais ou menos lucrativas. E essa identificação auxilia os administradores e gestores financeiros a decidirem se um segmento de comercialização deve ou não ser abandonado.

Também pode ser usada para avaliar alternativas que se criam com respeito a reduções de preços, desconto especiais, campanhas publicitárias especiais e de uso de prêmios para aumentar o preço de venda.

Mas, quando se produz e vende vários produtos, é necessário que se construa uma planilha de margem de contribuição múltipla, ou seja, um modelo de decisão de margem de contribuição para múltiplos produtos.

Quadro 5 – Margem de Contribuição de Múltiplos Produtos

Modelo de decisão de margem de contribuição - Múltiplos produtos						
		Produto				
		A	B	C	Orientações	
1	Quantidade	375	250	230		
2	Preço de Venda unit	1.530,00	3.750,00	2.500,00		
3	Custos Variáveis unit	(696,00)	(1.512,00)	(904,80)		
4	Despesas Variáveis unit	(183,60)	(450,00)	(300,00)		
5	Margem de Contribuição unit	650,40	1.788,00	1.295,20	Total	2 - 3 - 4
6	Vendas Totais (1 x 2)	573.750	937.500	575.000	2.086.250,00	1 x 2
7	Custos Variáveis totais	(261.000,00)	(378.000,00)	(208.104,00)	(847.104,00)	1 x 3
8	Despesas Variáveis totais	(68.850,00)	(112.500,00)	(69.000,00)	(250.350,00)	1 x 4
9	Margem de Contribuição total	243.900,00	447.000,00	297.896,00	988.796,00	6 - 7 - 8
10	Margem de Contribuição Percentual	42,5%	47,7%	51,8%	47,4%	Média
11	(-) Custos e Despesas Fixas totais				(590.000,00)	
12	Lucro Operacional Total				398.796,00	9 - 11
13	Margem Operacional Percentual				19,1%	12/10
14	Participação dos produtos na MgC Total	24,7%	45,2%	30,10%	100%	9 A / 9 total

Em termos gerais, margem de contribuição é um método de mensuração econômica e é o mais indicado em termos de parâmetro decisório, pois é mensurado pelo resultado total da empresa. Ela auxilia os gestores a entenderem a relação entre custos, volume, preços e lucros, levando a decisões mais sábias sobre preços.

11 - Ponto de equilíbrio

Significa que o valor das vendas se igualam aos custos totais. Ou seja, nesse ponto, não haverá nem lucro e nem prejuízo.

O ponto de equilíbrio também é conhecido como ponto de ruptura (break-even point).

Padoveze (2006, p. 281), diz que “Denominamos de ponto de equilíbrio o volume da atividade operacional em que o total da margem de contribuição da quantidade vendida/produzida se iguala aos custos de despesas fixas. Em outras palavras, o ponto de equilíbrio mostra o nível de atividade ou o volume operacional, quando a receita total das vendas se iguala ao somatório dos custos variáveis totais mais os custos e as despesas fixas. Assim, o ponto de equilíbrio evidencia os parâmetros que mostram a capacidade mínima em que a empresa deve operar para não ter prejuízo, mesmo que à custa de um lucro zero”.

O objetivo do ponto de equilíbrio é subsidiar as decisões relativas a:

- alteração do mix de vendas, tendo em vista o comportamento do mercado;
- alteração de políticas de vendas com relação a lançamentos de novos produtos;
- definição do mix de produtos, do nível de produção e preço do produto;
- quantas unidades de produto devem ser vendidas para se obter determinado lucro;
- qual o volume mínimo de vendas para que não haja prejuízo;
- avaliação de desempenho através da análise da margem de contribuição de cada produto;
- planejamento e controle de vendas e de resultados, etc.

Em forma de equação, o ponto de equilíbrio pode ser encontrado de duas maneiras:

- ponto de equilíbrio em quantidade, onde abaixo dessa quantidade de venda, a empresa estará operando com prejuízo:

$$PE(q) = \text{Custos Fixos Totais} / \text{Margem de Contribuição Unitária}$$

$$PE(q) = \text{Custos Fixos Totais} / (\text{Preço de Venda Unitário} - \text{Custo Variável Unitário})$$

- ponto de equilíbrio em valor, onde abaixo desse valor, a empresa estará operando com prejuízo:

$$PE(v) = \text{Custos Fixos Totais} / \text{Margem de Contribuição Percentual}$$

$$PEv = \text{Custos Fixos Totais} / (1 - (\text{Custo Variável Unitário} / \text{Preço de Venda Unitário}))$$

O ponto de equilíbrio em quantidade não terá sentido quando há mais um produto ofertado, porque só fará sentido se a unidade de medida de quantidade de produção e de vendas for homogênea. E quando houver uma boa identificação dos custos e despesas fixas de cada produto.

O uso do ponto de equilíbrio em valor é necessário quando há dificuldade de se obter o mix ideal de produtos e de suas quantidades no ponto de equilíbrio, e também quando há dificuldade em identificar os custos e as despesas fixas de cada produto. Isso acontece principalmente quando há muitos produtos ofertados. Por isso, que o ponto de equilíbrio em valor trabalha com informação de caráter global expressado em denominador monetário.

Abaixo, segue a representação gráfica do ponto de equilíbrio.

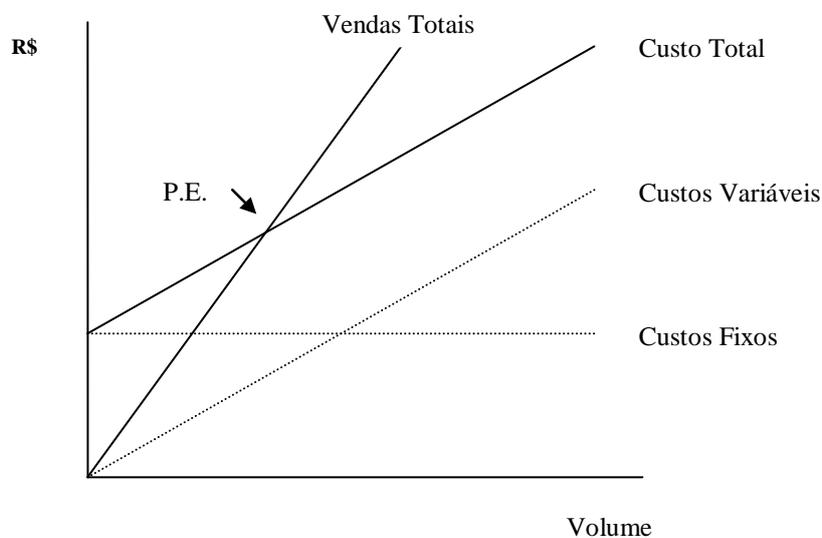


Figura 2 – Representação Gráfica do Ponto de Equilíbrio

Existem variantes do ponto de equilíbrio, tais como o ponto de equilíbrio operacional e o econômico.

O ponto de equilíbrio operacional visa cobrir apenas os custos e despesas fixas, não incluindo em seu cálculo as despesas financeiras e não operacionais.

O ponto de equilíbrio econômico visa cobrir todos os custos e despesas, inclusive as financeiras e as não operacionais.

12 - Margem de Segurança

Representa qual o volume máximo da queda de vendas que a empresa pode suportar para continuar cobrindo seus custos totais, sem que haja prejuízo para empresa.

“A margem de segurança pode ser definida como o volume de vendas que excede às vendas calculadas no ponto de equilíbrio” (PADOVEZE, 2006, p.290).

Equação da margem de segurança:

$$MS = \frac{(Vendas\ Totais - Ponto\ de\ Equilíbrio)}{Vendas\ Totais} \times 100$$

13 - Margem de Lucro

É um dos componentes que faz parte da formação de preço de venda. É o componente que demonstra a rentabilidade do investimento, ou seja, representa um custo oportunidade de capital (remuneração do capital aplicado pelos investidores).

Podemos dizer que a margem de lucro desejada se baseia em três componentes básicos: vendas (giro do ativo), investimentos (ativos) e custo oportunidade (custo de capital dos proprietários).

Existem vários outros fatores que podem influenciar a determinação da margem de lucro desejada, tais como tipo de produto, setor de atuação da empresa, necessidade de reposição de ativos (reinvestimento no próprio negócio), investimentos em outro ramo de atividade, distribuição para sócios e funcionários, remuneração do risco empresarial, competitividade do setor, etc. Mas, são fatores que deverão ser analisados com base no momento, e que na verdade são relativos e subjetivos.

A base mais adequada para se calcular a margem de lucro desejada é a rentabilidade do investimento (ativo), já deduzida dos impostos sobre o lucro líquido.

A margem de lucro pode ser elaborada para um determinado grupo de produtos, que podemos chamar de margem genérica ou pode-se calcular uma margem de lucro para cada produto.

A margem genérica demonstra que a empresa quer trabalhar com uma margem de lucro única para todos os produtos. Que efetivamente fará com que a rentabilidade de certos produtos ajude a cobrir a rentabilidade menor de outros produtos.

E a margem de lucro por produto demonstra uma relação proporcional entre os ativos disponíveis de cada área de fabricação, ou seja, os custos dos ativos de uma determinada linha de produção serão alocados diretamente ao produto que a utilizar.

Outro ponto que devemos destacar também sobre margem de lucro é que esta remuneração é líquida, ou seja, após os impostos sobre o lucro. Portanto, para a formação de preço de venda, a margem deverá ser recomposta em termos de margem bruta. Sendo que as alíquotas deverão ser aplicadas de acordo com o enquadramento fiscal da empresa.

14 – Markup

Também chamada de Taxa de Marcação é uma ferramenta que facilita e agiliza o cálculo do preço de um produto.

Essa taxa representa um multiplicador que é aplicado sobre os custos diretos, que representam a base da formação de preço. Ou melhor, todos os componentes que não foram incorporados na base devem ser apresentados na forma de percentuais sobre o preço ou sobre as vendas.

A finalidade do markup é inserir no preço de venda os seguintes componentes:

- impostos sobre vendas;
- comissões sobre vendas;
- custos fixos;
- lucro;
- outros custos variáveis e indiretos.

A Figura 3.2, demonstra os componentes que serão incorporados no Markup:

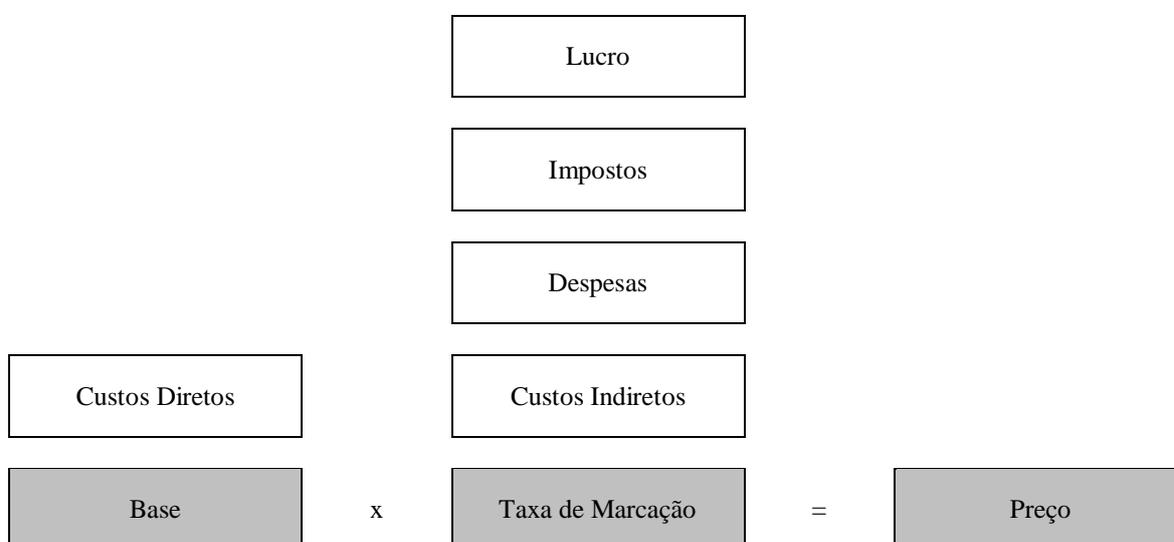


Figura 3 - Composição da Taxa de Marcação

E em forma de equação, o cálculo do preço de venda através do markup pode ser representado da seguinte maneira:

$$\text{Preço} = [1 / (1 - \text{Soma dos percentuais dos componentes do markup})] \times \text{base}$$

Ou seja, o cálculo do preço através do markup deverá ser pelo método por dentro, que adicionará o valor encontrado ao próprio preço.

Existem dois tipos de markup: divisor e multiplicador.

O markup divisor é calculado da seguinte maneira:

$$\text{Markup Divisor} = 100\% - \% \text{ despesas variáveis} - \% \text{ despesas fixas} - \% \text{ lucro líquido}$$

E a forma de utilização é:

$$\text{Preço de Venda} = \text{Custo Direto Variável} / \text{Mark-up Divisor}$$

O markup multiplicador é calculado da seguinte maneira:

$$\text{Markup Multiplicador} = 100\% / \text{Markup Divisor}$$

E a forma de utilização é:

$$\text{Preço de Venda} = \text{Custo Direto Variável} \times \text{Mark-up Multiplicador}$$

Abaixo segue exemplo de como calcular os percentuais dos componentes do markup divisor e conseqüentemente, do markup multiplicador:

Quadro 6 – Cálculo de Markup

Cálculo de Markup			
Descrição das Contas	R\$	%	Observações
Total das Vendas Anuais	R\$ 1.000.000,00	100,00%	
Custo Fixo Anual	R\$ 400.000,00	40,00%	Aluguel, Salários Adm., Depreciações, etc
Comissão sobre vendas		2,00%	
Lucro sobre Vendas		6,87%	Lucro Líquido sobre Vendas de 5% = 5% / 0,7275 (ICMS/PIS/COFINS)
Impostos sobre Vendas		27,25%	ICMS, PIS/COFINS - Lucro Real
Imposto de Renda (Lucro Real)		1,25%	IR = 25% (com adicional) x 5% de lucro sobre vendas
CSLL (Lucro Real)		0,45%	CSLL = 9% x 5% de lucro sobre vendas
Total dos Custos		77,82%	Variáveis e Indiretos
Markup Divisor		22,18%	Markup Divisor = 100% - 77,82%
Markup Multiplicador		4,50857	Markup Multiplicador = 100% / 22,18% (taxa de marcação)

O IPI não deve fazer parte da composição do markup, por ser um imposto cobrado “por fora”, ao contrário do ICMS, PIS/COFINS, ou seja, o IPI deve ser calculado à parte sobre o preço de venda total nos casos em que o destino do produto for a industrialização ou a comercialização. E nos casos em que o destino for para uso e consumo, o IPI deverá integrar a base de cálculo do ICMS, ou seja, ser acrescida no markup.

E a margem de lucro a ser considerada como componente do markup deverá ser a margem bruta (margem de lucro líquida mais os impostos sobre o lucro). A margem bruta permitirá à empresa pagar os impostos a serem gerados pelo lucro e ainda conseguir a rentabilidade líquida para os investidores. Este método deve ser utilizado porque no formato de cálculo da formação de preço de venda, não são considerados os impostos sobre o lucro quando parte-se dos custos unitários.

Além desses detalhes, também deverá ser levado em consideração os seguintes aspectos:

- o ramo de atividade da empresa: industrial, comercial ou prestadora de serviços;
- o sistema de custo utilizado: por absorção, direto ou baseado em atividades (composição do preço base);
- o regime tributário da empresa: Lucro Real, Lucro Presumido ou Simples;
- a incidência de impostos sobre os produtos: se há isenções, alíquotas reduzidas;
- o destino da venda: mercado interno ou externo, operação estadual ou interestadual;

- prazo de financiamento ao cliente: taxas de juros de mercado conforme prazo cedido.

15 - Avaliação final

Somando todos os itens já citados se determinará o preço de venda. Mas, que por sua vez precisará ser avaliado, comparado, analisado, equalizado com os preços da concorrência.

Poderá ser feito uma lista de verificação, por exemplo:

a) Se o preço estiver mais alto do que o preço da concorrência:

- verificar se há excessos de custos industriais, mercadológicos ou outras despesas, que estão sobrecarregando o preço;
- verificar se a formação de preço está correta em todas as etapas;
- verificar se os tributos foram aplicados corretamente;
- verificar se a margem de lucro é compatível com a linha de produtos e o risco empresarial.

b) Se o preço estiver muito abaixo do que o preço da concorrência:

- verificar se foram somados todos os custos reais, efetivos, dos processos, matérias-primas, embalagens e outros itens na formação do preço;
- verificar se os custos aplicados foram os de reposição;
- verificar se a margem de lucro remunera adequadamente o capital empregado;
- verificar se foram incluídos os custos financeiros para financiamento ao cliente na venda a prazo;
- verificar se todos os tributos, comissões e outras despesas variáveis foram incluídas no cálculo.

CAPÍTULO 4 – MODELO DE FORMAÇÃO DE PREÇO

Para a elaboração do preço de venda de seus produtos, a empresa tem que considerar vários fatores, sendo os principais os custos que incorrem sobre a fabricação e venda dos produtos e uma análise apurada dos preços praticados pelos seus concorrentes.

A seguir, iremos demonstrar com exemplos, como deverá ser feita a elaboração do preço de venda, para uma empresa enquadrada no Lucro Presumido:

1 – Levantamento de dados

- a) Determinar os custos totais da empresa e classificá-los em diretos ou indiretos.
- b) Determinar a quantidade de matéria-prima e outros materiais auxiliares para a produção de um unidade ou lote.
- c) Determinar o número de horas de mão-de-obra direta utilizada para produzir uma unidade ou lote.
- d) Levantar os custos indiretos mensais de produção. Exemplo: energia, combustível, despesas administrativas, comerciais, financeiras, etc.

2 – Elaboração de planilha de custos por produto

- a) Verificar a formulação e as especificações do produto.
- b) Levantar as quantidades necessárias para a produção de um produto.
- c) Calcular o custo líquido (sem impostos recuperáveis) dos materiais diretos, tais como as matérias-primas, o material de embalagem.
- d) Preparar a planilha de cálculo dos materiais diretos.

CÁLCULO DE CUSTO - PASTA DE AMENDOIM – BALDE DE 14 KILOS				
DESCRIÇÃO	UNIDADE	QTD (com perda)	CUSTO UNIT. R\$	CUSTO TOTAL R\$
1 - Matéria-Prima				
Amendoim	kg	11,6499	R\$ 1,20	R\$ 13,98
Açúcar	kg	4,3501	R\$ 0,88	R\$ 3,83
Total 1				R\$ 17,81
2 - Embalagem				
Balde	pç	1	R\$ 0,76	R\$ 0,76
Tampa	pç	1	R\$ 0,12	R\$ 0,12
Rótulos	pç	1	R\$ 0,01	R\$ 0,01
Total 2				R\$ 0,89
Total Geral				R\$ 18,70

e) Calcular o custo / hora da mão-de-obra direta.

- Dados orçados:

1 – No setor de produção trabalham 4 (quatro) colaboradores.

2 – Horas médias por colaborador: 220 h/mês.

3 – Salário por colaborador: R\$ 1200,00.

- Cálculo dos encargos:

1 – INSS (20% para empresas + 3% RAT) ..	23%
2 – FGTS ..	8%
3 – 13° salário ..	14%
4 – Férias ..	14%
5 – Faltas ..	6%
Total ..	65%

- Cálculo orçado da folha de pagamento:

1 – Valor da folha de pagamento ..	R\$ 1200,00
2 – Encargos sobre a folha de pagamento (65%) ..	R\$ 780,00
3 – Total da folha de pagamento ..	R\$ 1980,00

- Número de horas trabalhadas: $220 \times 4 = 880$ h/mês

- Custo / hora da mão-de-obra direta: $R\$ 1980,00 / 880 \text{ h/mês} = R\$ 2,25 / \text{hh}$

f) Calcular o custo da mão-de-obra por produto:

1) Custo hora/homem = R\$ 2,25 hh

2) Tempo gasto de fabricação = 10 minutos por balde

- Cálculo – 60 minutos R\$ 2,25

10 minutosR\$ 0,38

- Custo total da mão-de-obra por balde: R\$ 0,38

g) Apuração do consumo de energia

- Energia (medição efetuada)0,006 kwh/kg

- Custo por kwhR\$ 0,23

- Cálculo – $0,006 \text{ kwh/kg} \times 14 \text{ kg por balde} = 0,084 \text{ kwh/balde}$

$0,084 \text{ kwh/balde} \times R\$ 0,23 \text{ kwh} = R\$ 0,02/\text{balde}$

h) Apuração do consumo de gás natural

- Gás natural (medição efetuada)	0,009 m3/kg
- Custo por m3	R\$ 0,60
- Cálculo – 0,009 m3/kg x 14 kg por balde = 0,1260 kwh/balde	
0,1260 m3/balde x R\$ 0,60 kwh = R\$ 0,08/balde	

i) Apuração do custo direto por unidade produzida

- Matéria-Prima ..	R\$ 17,81
- Material de Embalagem	R\$ 0,89
- Mão-de-obra direta	R\$ 0,38
- Energia	R\$ 0,02
- Gás Natural	R\$ 0,08
- Total	R\$ 19,18

j) Levantamento e rateio dos custos indiretos para vários produtos

- Total mensal do custo indireto	R\$ 5500,00
- Horas trabalhadas do setor de pastas.....	880,00
- Tempo gasto para fabricação de 1 (um) balde de 14 kg – minutos	10,00
- Cálculo da parcela do custo indireto por hora (R\$ 5500/880hh)	R\$ 6,25
- Cálculo do custo indireto por balde ((R\$ 6,25 x 10 min) / 60 min).....	R\$ 1,04

l) Apuração do custo por produto

1- Custos diretos por unidade

- Custo do material	R\$ 18,70
- Custo da mão-de-obra direta	R\$ 0,38
- Custo da energia	R\$ 0,02
- Custo do gás natural	R\$ 0,08
– Total custo diretos.....	R\$ 19,18

2- Custo indiretos por unidade

R\$ 1,04

3- Custo total

R\$ 20,22

m) Determinação do custo de comercialização

- Comissão sobre vendas	3%
- Fretes	4%

- ICMS	12%
- PIS / COFINS	3,65%
- IR/CSLL	3,08%
- Despesas financeiras	2,50%
- Total.....	28,23%

n) Determinação da margem de lucro e taxa de marcação (markup)

- Exemplo:

- Custo de comercialização	28,23%
- Margem de Lucro	15,00%
- Total	43,23%

- Taxa de marcação (Markup)

$$\text{Markup} = [100 - (28,23\% + 15\%)] / 100 = 0,5677$$

o) Cálculo do preço de venda

$$\text{Preço de venda} = (\text{custo do produto} / \text{taxa de marcação})$$

$$PV = 20,22 / 0,5677 = 35,62 / \text{unid.}$$

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A formação de preço deve ser periodicamente revista porque os custos, os processos de produção, as taxas de financiamentos, a concorrência, o mercado consumidor, etc., estão em constante mudança. Por isso que é importante a manutenção contínua, o acompanhamento sistemático dos preços, e o processo de redefinição deve ser feito utilizando o modelo da margem de contribuição.

Acompanhar o resultado efetivo da produção também é um ponto fundamental, porque se houver melhorias ou pior, queda de produtividade ocasionada por motivos internos, também poderá influenciar o preço final de venda.

Outro ponto fundamental que deve ser lembrado é a importância do volume de vendas, de nada adianta calcular um preço de venda corretamente, se o volume de vendas não for significativo a ponto de proporcionar um percentual de lucro que fará com que o investimento na empresa valha à pena.

Mix de produtos, também é um ponto importante, pois proporciona ao cliente variedade e para a empresa volume de vendas, mesmo havendo produtos que contribuam menos e outros mais com o lucro. O que importa é que no total das vendas, o lucro esperado se concretize.

E como já foi dito, o mercado (concorrência e clientes) determina muitas vezes o preço que a empresa deverá adotar, por essa razão é primordial verificar se a empresa está apresentando lucro ou prejuízo. A fórmula para saber se a empresa está apresentando lucro ou prejuízo é a seguinte:

$$\text{Lucro Líquido} = 1 - (\text{Impostos s/ faturam.} + \text{comissões sobre vendas} + \frac{\text{C.Fixos}}{\text{Vendas}} + \frac{\text{CMV/CPV}}{\text{PVM}^*})$$

* *PVM – Preço de venda praticado pelo mercado*

Se o resultado acima der positivo, ainda existe lucro líquido, se for negativo, significa que a empresa está apresentando prejuízo ao vender. Por isso a necessidade de constante manutenção dos preços.

REFERÊNCIAS

- ASSEF, Roberto. Guia Prático de Formação de Preços: aspectos mercadológicos, tributários e financeiros para pequenas e médias empresas. Editora Campus, 1997.
- BEULKE, R.; BERTO, D. J. Gestão de custos e resultado na saúde: hospitais clínicas, laboratórios, e congêneres. 3ª Edição. Saraiva, 2005.
- BRUNI, Adriano Leal. A Administração de custos, preços e lucros. Atlas, 2008.
- FABRETTI, Láudio Camargo. Contabilidade Tributária. Atlas, 2009.
- FIGUEIREDO, Sandra. Controladoria – Teoria e Prática. Atlas. 2004.
- KOTLER, Philip. Princípios de Marketing. LTC. 1999.
- MARTINS, Eliseu. Contabilidade de Custos. Atlas, 2009.
- OLIVEIRA, Luís Martins de; CHIEREGATO, Renato; PEREZ JR. José Hernandez; GOMES, Marliete Bezerra. Manual de Contabilidade Tributária. Atlas, 2011.
- PADOVEZE, Clóvis Luís. Curso Básico Gerencial de Custos. 2ª Edição. Thomson, 2006.
- PEREZ JR, José Hernandez. Gestão Estratégica de Custos. Atlas, 2005.
- RECEITA FEDERAL DO BRASIL – <http://www.receita.fazenda.gov.br>

ANEXOS

ANEXO A – Tabela de Incidência de ICMS – alíquotas interestaduais

Alíquota Interna do ICMS	D E S T I N O																										
	AC	AL	AM	AP	BA	CE	DF	ES	GO	MA	MT	MS	MG	PA	PB	PR	PE	PI	RN	RS	RJ	RO	RR	SC	SP	SE	TO
O	17	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
R	12	17	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
I	12	12	17	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
G	12	12	12	17	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
E	12	12	12	12	17	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
M	12	12	12	12	12	17	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
	12	12	12	12	12	12	17	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
	12	12	12	12	12	12	12	17	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	18	7	7	12	7	7	7	12	12	7	7	12	12	7	7
	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	17	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	17	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	12	7	7	18	7	7	7	12	12	7	7	12	12	7	7
	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	17	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	17	12	12	12	12	12	12	12	12	12
	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	12	7	7	12	7	7	7	12	12	7	7	17	12	7	7
	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	12	7	7	12	7	7	7	12	12	7	7	12	18	7	7
	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	17	12
	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	17

SÃO PAULO	
Alíquotas	Operações/Prestações
25%	<p>-Aplica-se a alíquota de 25% (vinte e cinco por cento) nas operações ou prestações internas com os produtos e serviços adiante indicados, ainda que se tiverem iniciado no exterior.</p> <p>I - nas prestações onerosas de serviço de comunicação;</p> <p>II - bebidas alcoólicas, classificadas nas posições 2204, 2205 e 2208, exceto os códigos 2208.40.0200 e 2208.40.0300;</p> <p>III - fumo e seus sucedâneos manufaturados, classificados no capítulo 24;</p> <p>IV - perfumes e cosméticos, classificados nas posições 3303, 3304, 3305 e 3307, exceto as posições 3305.10 e 3307.20, os códigos 3307.10.0100 e 3307.90.0500, as preparações anti-solares e os bronzeadores, ambos classificados na posição 3304;</p> <p>V - peleteria e suas obras e peleteria artificial, classificadas nos códigos 4303.10.9900 e 4303.90.9900;</p> <p>VI - motocicletas de cilindrada superior a 250 centímetros cúbicos, classificadas nos códigos 8711.30 a 8711.50;</p> <p>VII - asas-delta, balões e dirigíveis, classificados nos códigos 8801.10.0200 e 8801.90.0100;</p> <p>VIII - embarcações de esporte e de recreio, classificadas na posição 8903;</p> <p>IX - armas e munições, suas partes e acessórios, classificados no capítulo 93;</p> <p>X - fogos de artifício, classificados na posição 3604.10;</p> <p>XI - trituradores domésticos de lixo, classificados na posição 8509.30;</p> <p>XII - aparelhos de sauna elétricos, classificados no código 8516.79.0800;</p> <p>XIII - aparelhos transmissores e receptores (do tipo "walkie-talkie"), classificados no código 8525.20.0104;</p> <p>XIV - binóculos, classificados na posição 9005.10;</p> <p>XV - jogos eletrônicos de vídeo (video-jogo), classificados no código 9504.10.0100;</p> <p>XVI - bolas e tacos de bilhar, classificados no código 9504.20.0202;</p> <p>XVII - cartas para jogar, classificadas na posição 9504.40;</p>

	<p>XXVIII - confetes e serpentinas, classificados no código 9505.90.0100;</p> <p>XXIX - raquetes de tênis, classificadas na posição 9506.51;</p> <p>XX - bolas de tênis, classificadas na posição 9506.61;</p> <p>XXI - esquis aquáticos, classificados no código 9506.29.0200;</p> <p>XXII - tacos para golfe, classificados na posição 9506.31;</p> <p>XXIII - bolas para golfe, classificadas na posição 9506.32;</p> <p>XXIV - cachimbos, classificados na posição 9614.20;</p> <p>XXV - piteiras, classificadas na subposição 9614.90; (Lei <u>6.374/89</u>, art. 34, §5º, item 24, com alteração da Lei <u>12.294/06</u>, art. 1º, V) ; (Redação dada ao inciso pelo Decreto <u>50.669</u>, de 30-03-2006; DOE de 31-03-2006; Efeitos a partir de 31-03-2006)</p> <p>XXVI - álcool etílico anidro carburante, classificado no código 2207.10.0100, querosene de aviação classificado no código 2710.00.0401 e gasolina classificado nos códigos 2710.00.0301, 2710.00.0302, 2710.00.0303 e 2710.00.0399 (Lei <u>6.374/89</u>, art. 34, § 5º, item 25, na redação da Lei <u>11.593/03</u>, artigo 1º, II). (Redação dada ao inciso pelo Decreto <u>48.379</u>, de 29-12-2003; DOE 30-12-2003; Efeitos a partir de 05-12-2003)</p> <p>XXVII - solvente, assim considerado todo e qualquer hidrocarboneto líquido derivado de frações resultantes do processamento de petróleo, frações de refinarias e de indústrias petroquímicas, independente da designação que lhe seja dada, com exceção de qualquer tipo de gasolina, de gás liquefeito de petróleo - GLP, de óleo diesel, de nafta destinada à indústria petroquímica, ou de querosene de avião, especificados pelo órgão federal competente (Lei <u>6.374/89</u>, art. 34, § 5º, item 26, acrescentado pela Lei <u>13.918/09</u>, art.12, VIII); (Inciso acrescentado pelo Decreto <u>55.437</u>, de 17-02-2010; DOE 18-02-2010; Efeitos a partir de 24-03-2010)</p> <p>XXVIII- nas operações com energia elétrica, em relação à conta residencial que apresentar consumo mensal acima de 200 (duzentos) KWh.</p>
18%	<p>Nas demais operações e prestações internas e de importação</p> <p>- Aplicam-se as alíquotas internas às operações ou às prestações que destinarem mercadorias ou serviços a pessoa não-contribuinte localizada em outro Estado (Lei <u>6.374/89</u>, art. 34, § 3º, na redação do inciso XVIII do artigo 1º da Lei <u>10.619/00</u>). (Redação dada ao "caput" do artigo pelo Decreto <u>46.295</u>, de 23-11-2001; DOE 24-11-2001; Efeitos a partir de 24-11-2001)</p> <p>- Na operação que destine mercadorias a empresa de construção civil localizada em outra unidade da Federação, deverá ser aplicada a alíquota interna (Lei <u>6.374/89</u>, art. 34, § 3º, na redação do inciso XVIII do art. 1º da Lei <u>10.619/00</u>). (Artigo acrescentado pelo Decreto <u>47.278</u>, de 29-10-2002;</p>

	DOE 30-10-2002; Efeitos a partir de 30-10-2002)
	<p>Aplica-se a alíquota de 12% (doze por cento) nas operações ou prestações internas com os produtos e serviços adiante indicados, ainda que se tiverem iniciado no exterior.</p> <p>I - serviços de transporte;</p> <p>II - ave, coelho ou gado bovino, suíno, caprino ou ovino em pé e produto comestível resultante do seu abate, em estado natural, resfriado ou congelado;</p> <p>III - farinha de trigo, bem como mistura pré-preparada de farinha de trigo classificada no código 1901.20.9900 da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias - Sistema Harmonizado - NBM/SH vigente em 31 de dezembro de 1996, e massas alimentícias não cozidas, nem recheadas ou preparadas de outro modo;</p> <p>IV - pedra e areia, no tocante às saídas;</p> <p>V - implementos e tratores agrícolas, máquinas, aparelhos e equipamentos industriais e produtos da indústria de processamento eletrônico de dados, neste último caso desde que não abrangidos pelo inciso III do artigo 53, observadas a relação dos produtos alcançados e a disciplina de controle estabelecidas pelo Poder Executivo;</p> <p>VI - óleo diesel e álcool etílico hidratado carburante (Lei nº <u>6.374/89</u>, art. 34, § 1º, item 10, na redação da Lei 11.593/03, artigo 1º, I); (Redação dada ao inciso pelo Decreto <u>48.379</u>, de 29-12-2003; DOE 30-12-2003; Efeitos a partir de 05-12-2003)</p> <p>VI - óleo diesel;</p> <p>VII - ferros e aços não planos comuns, indicados no § 1º;</p> <p>VIII - produtos cerâmicos e de fibrocimento, indicados no § 2º;</p> <p>IX - painéis de madeira industrializada, classificados nos códigos 4410.19.00, 4411.11.00, 4411.19.00, 4411.21.00, 4411.29.00 da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias - Sistema Harmonizado - NBM/SH;</p> <p>X - veículos automotores, quando tais operações sejam realizadas sob o regime jurídico-tributário da sujeição passiva por substituição com retenção do imposto relativo às operações subseqüentes, sem prejuízo do disposto no inciso seguinte;</p> <p>XI - independentemente de sujeição ao regime jurídico-tributário da sujeição passiva por substituição, os veículos classificados nos códigos 8701.20.0200, 8701.20.9900, 8702.10.0100, 8702.10.0200, 8702.10.9900, 8704.21.0100, 8704.22.0100, 8704.23.0100, 8704.31.0100, 8704.32.0100, 8704.32.9900, 8706.00.0100 e 8706.00.0200 da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias -</p>

Sistema Harmonizado - NBM/SH vigente em 31 de dezembro de 1996;

XII - no fornecimento de alimentação aludido no inciso II do artigo 2º, bem como nas saídas de refeições realizadas por empresas preparadoras de refeições coletivas, excetuado, em qualquer dessas hipóteses, o fornecimento ou a saída de bebidas;

XIII - segundo a Nomenclatura Brasileira de Mercadorias - Sistema Harmonizado - NBM/SH, no tocante às saídas:

a) assentos - 9401, exceto os classificados no código 9401.20.00 (Lei 6.374/89, art. 34, § 1º, 19, "a", na redação da Lei 10.708/00, art. 3º); (Redação dada à alínea pelo Decreto 45.644, de 26-01-2001; DOE 27-01-2001; Efeitos a partir de 01-01-2001)

a) assentos - 9401;

b) móveis - 9403;

c) suportes elásticos para camas - 9404.10;

d) colchões - 9404.2;

XIV - segundo a Nomenclatura Brasileira de Mercadorias - Sistema Harmonizado - NBM/SH, no tocante às saídas:

a) chapas, folhas, películas, tiras e lâminas de plásticos - 3921.90.1 e 3921.90.90;

b) papel e cartão revestidos - Impregnados - 4811.31.20.

XV - segundo a Nomenclatura Brasileira de Mercadorias - Sistema Harmonizado - NBM/SH, as operações com os produtos (Lei 6.374/89, art. 34, § 1º, 21, acrescentado pela Lei 10.708/00, art. 2º, II): (Inciso acrescentado pelo Decreto 45.644, de 26-01-2001; DOE 27-01-2001; Efeitos a partir de 01-01-2001)

a) elevadores e monta cargas, 8428.10;

b) escadas e tapetes rolantes, 84.28.40;

c) partes de elevadores, 8431.31;

d) seringas descartáveis, 9018.31.19;

e) agulhas descartáveis, 9018.32.19;

XVI - pão não abrangido pelo inciso I do artigo 53 e desde que classificado nas subposições 1905.10, 1905.20 ou 1905.90 e pão torrado, torradas ou produtos semelhantes da subposição 1905.40, todas da Nomenclatura

Brasileira de Mercadorias - Sistema Harmonizado - NBM/SH (Lei 6.374/89, art. 34, § 1º, 6, "c", acrescentado pela Lei 10.708/00, art. 2º, I) (Redação dada ao inciso pelo Decreto 49.709, de 23-06-2005; DOE 24-06-2005; Efeitos a partir de 01-05-2005)

XVI - pão não abrangido pelo inciso I do artigo 53 e desde que classificado nas subposições 1905.10 ou 1905.20, ou no código 1905.90.90 e pão torrado, torradas ou produtos semelhantes da subposição 1905.40, todos da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias - Sistema Harmonizado - NBM/SH (Lei 6.374/89, art. 34, § 1º, 6, "c", acrescentado pela Lei 10.708/00, art. 2º, I; (Inciso acrescentado pelo Decreto 45.644, de 26-01-2001; DOE 27-01-2001; Efeitos a partir de 01-01-2001)

XVII - nas operações com as soluções parenterais abaixo indicadas, todas classificadas no código 3004.90.99 da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias - Sistema Harmonizado - NBM/SH (Lei 6.374/89, art. 34, § 1º, 6, "c", acrescentado pela Lei 10.708/00, art. 2º, I): (Redação dada ao "caput" do inciso, mantidas as suas alíneas, pelo Decreto 48.739, de 21-06-2004; DOE 22-06-2004; Efeitos a partir de 22-06-2004)

XVII - 12% (doze por cento), nas operações com as soluções parenterais abaixo indicadas, todas classificadas no código 3004.90.99 da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias - Sistema Harmonizado - NBM/SH (Lei 6.374/89, art. 34, § 1º, 22, acrescentado pela Lei 11.266/02, art. 1º): (Inciso acrescentado pelo Decreto 47.452, de 16-12-2002; DOE 17-12-2002; Efeitos a partir de 20-11-2002)

- a) solução de glicose a 1,5%, 5%, 10%, 25%, 50% ou a 70%;
- b) solução de cloreto de sódio a 0,9%, 10%, 17,7% ou a 20%;
- c) solução glicofisiológica;
- d) solução de ringer, inclusive com lactato de sódio;
- e) manitol a 20%;
- f) diálise peritoneal a 1,5% ou a 7%;
- g) água para injeção;
- h) bicarbonato de sódio a 8,4% ou a 10%;
- i) dextran 40, com glicose ou com fisiológico;
- j) cloreto de potássio a 10%, 15% ou a 19,1%;
- l) fosfato de potássio 2mEq/ml;

- m) sulfato de magnésio 1mEq/ml, a 10% ou a 50%;
- n) fosfato monossódico + dissódico;
- o) glicerina;
- p) sorbitol a 3%;
- q) aminoácido;
- r) dipeptiven;
- s) frutose;
- t) haes-steril;
- u) hisocel;
- v) hisoplex;
- x) lipídeos.;

XVIII - dentifrício, classificado no código 3306.10.00, escovas de dentes e para dentadura, exceto elétricas, classificadas no código 9603.21.00, todos da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias - Sistema Harmonizado - NBM/SH (Lei 6.374/89, art. 34, § 1º, item 6, alínea "d", acrescentada pela Lei 12.221/06, artigo 1º, I) (Inciso acrescentado pelo Decreto 50.473, de 20-01-2006; DOE 21-01-2006; Efeitos para os fatos geradores ocorridos a partir de 10 de janeiro de 2006)

§ 1º - Os produtos a que se refere o inciso VII são os adiante indicados, observada a classificação segundo a Nomenclatura Brasileira de Mercadorias - NBM/SH:

1 - fio-máquina de ferro ou aços não ligados:

- a) dentados, com nervuras, sulcos ou relevos, obtidos durante a laminagem, 7213.10.00;
- b) outros, de aços para tornear, 7213.20.00;

2 - barras de ferro ou aços não ligados, simplesmente forjadas, laminadas, estiradas ou extrudadas, a quente, incluídas as que tenham sido submetidas a torção após laminagem:

- a) dentadas, com nervuras, sulcos ou relevos, obtidos durante a laminagem, ou torcidas após a laminagem, 7214.20.00;
- b) outras: de seção transversal retangular, 7214.91.00; de seção circular,

7214.99.10; outras, 7214.99.90;

3 - perfis de ferro ou aços não ligados:

a) perfis em "U", "I" ou "H", simplesmente laminados, estirados ou extrudados, a quente, de altura inferior a 80 mm, 7216.10.00;

b) perfis em "L" simplesmente laminados, estirados ou extrudados, a quente, de altura inferior a 80 mm, 7216.21.00;

c) perfis em "T" simplesmente laminados, estirados ou extrudados, a quente, de altura inferior a 80 mm, 7216.22.00;

d) perfis em "U" simplesmente laminados, estirados ou extrudados, a quente, de altura igual ou superior a 80 mm, 7216.31.00;

e) perfis em "I" simplesmente laminados, estirados ou extrudados, a quente, de altura igual ou superior a 80 mm, 7216.32.00;

f) fios de ferro ou aços não ligados: outros, não revestidos, mesmo polidos, 7217.10.90;

4 - armações de ferro prontas, para estrutura de concreto armado ou argamassa armada, 7308.40.00;

5 - grades e redes, soldadas nos pontos de interseção, de fios com, pelo menos, 3 mm na maior dimensão do corte transversal e com malhas de 100 cm² ou mais, de superfície de aço, não revestidas, para estruturas ou obras de concreto armado ou argamassa armada, 7314.20.00;

6 - outras grades e redes, soldadas nos pontos de interseção:

a) galvanizadas, 7314.31.00;

b) de aço, não revestidas, para estruturas ou obras de concreto armado ou argamassa armada, 7314.39.00;

7 - outras telas metálicas, grades e redes:

a) galvanizadas, 7314.41.00;

b) recobertas de plásticos, 7314.42.00;

8 - arames:

a) galvanizados, 7217.20.90;

b) plastificados, 7217.90.00;

c) farpados, 7313.00.00;

9 - gabião, 7326.20.00.

10 - grampos de fio curvado, 7317.00.20 (Lei 6.374/89, art. 34, § 7º, 10, acrescentado pela Lei 10.708/00, art. 2º, III); (Item acrescentado pelo Decreto 45.644, de 26-01-2001; DOE 27-01-2001; Efeitos a partir de 01-01-2001)

11 - pregos, 7317.00.90 (Lei 6.374/89, art. 34, § 7º, 11, acrescentado pela Lei 10.708/00, art. 2º, III); (Item acrescentado pelo Decreto 45.644, de 26-01-2001; DOE 27-01-2001; Efeitos a partir de 01-01-2001);

§ 2º - Os produtos a que se refere o inciso VIII são os adiante indicados, observada a classificação segundo a Nomenclatura Brasileira de Mercadorias - Sistema Harmonizado - NBM/SH:

1 - argamassa, 3214.90.00;

2 - tijolos cerâmicos, não esmaltados nem vitrificados, 6904.10.00;

3 - tijoleiras (peças ocas para tetos e pavimentos) e tapa-vigas (complementos da tijoleira) de cerâmica não esmaltada nem vitrificada, 6904.90.00;

4 - telhas cerâmicas, não esmaltadas nem vitrificadas, 6905.10.00;

5 - telhas e lajes planas pré-fabricadas, 6810.19.00;

6 - painéis de lajes, 6810.91.00;

7 - pré-lajes e pré-moldados, 6810.99.00;

8 - blocos de concreto, 6810.11.00;

9 - postes, 6810.99.00;

10 - chapas onduladas de fibrocimento, 6811.10.00;

11 - outras chapas de fibrocimento, 6811.20.00;

12 - painéis e pranchas de fibrocimento, 6811.20.00;

13 - calhas e cumeeiras de fibrocimento, 6811.20.00;

14 - rufos, espigões e outros de fibrocimento, 6811.20.00;

15 - abas, cantoneiras e outros de fibrocimento, 6811.20.00;

16 - tanques e reservatórios de fibrocimento, 6811.90.00;

17 - tampas de reservatórios de fibrocimento, 6811.90.00;

18 - armações treliçadas para lajes, 7308.40.00.

19 - pias, lavatórios, colunas para lavatórios, banheiras, bidês, sanitários e caixas de descarga, mictórios e aparelhos fixos semelhantes para uso sanitário, de porcelana ou cerâmica, 6910.10.00 e 6910.90.00 (Lei 6.374/89, art. 34, § 1º, item 15, alínea "t", acrescentada pela Lei 12.220/06); (Item acrescentado pelo Decreto 50.473, de 20-01-2006; DOE 21-01-2006; Efeitos para os fatos geradores ocorridos a partir de 10 de janeiro de 2006)

20 - ladrilhos e placas de cerâmica, exclusivamente para pavimentação ou revestimento, 6907 e 6908 (Lei 6.374/89, art. 34, § 1º, item 15, alínea "u", acrescentada pela Lei 12.220/06); (Item acrescentado pelo Decreto 50.473, de 20-01-2006; DOE 21-01-2006; Efeitos para os fatos geradores ocorridos a partir de 10 de janeiro de 2006)

21 - tubo, calha ou algeroz e acessório para canalização, de cerâmica, 6906.00.00 (Lei 6.374/89, art. 34, § 1º, item 15, alínea "v", acrescentada pela Lei 12.221/06, artigo 1º, II); (Item acrescentado pelo Decreto 50.473, de 20-01-2006; DOE 21-01-2006; Efeitos para os fatos geradores ocorridos a partir de 10 de janeiro de 2006)

22 - revestimento de pavimento de polímeros de cloreto de vinila, 3918.10.00 (Lei 6.374/89, art. 34, § 1º, item 15, alínea "x", acrescentada pela Lei 12.221/06, artigo 1º, II) (Item acrescentado pelo Decreto 50.473, de 20-01-2006; DOE 21-01-2006; Efeitos para os fatos geradores ocorridos a partir de 10 de janeiro de 2006)

§ 3º - Aplica-se, ainda, a alíquota prevista neste artigo em relação ao inciso X (Lei 6.374/89, art. 34, § 6º, com alteração da Lei 11.001/01, art.2º, I): (Redação dada ao parágrafo pelo Decreto 46.529, de 04-02-2002; DOE 05-02-2002; Efeitos a partir de 22-12-2001)

1 - no recebimento do veículo importado do exterior por sujeito passivo por substituição, para o fim de comercialização ou integração no seu ativo imobilizado;

2 - na saída realizada pelo fabricante ou importador, sujeito passivo por substituição, que destine o veículo diretamente a consumidor ou usuário final, inclusive quando destinado ao ativo imobilizado;

3 - em operação posterior àquela abrangida pela retenção do imposto ocorrida no ciclo de comercialização do veículo novo.

Nas operações com energia elétrica

a) Em relação à conta residencial que apresentar consumo mensal de até 200 (duzentos) kWh;

b) Quando utilizada no transporte público eletrificado de passageiros;

c) Nas operações com energia elétrica utilizada em propriedade rural, assim

	considerada a que efetivamente mantiver exploração agrícola ou pastoril e estiver inscrita no Cadastro de Contribuintes do ICMS.
7%	<p>Aplicam-se à alíquota de 7% (sete por cento) as operações (internas e de importação) com:</p> <p>I - preservativos classificados no código 4014.10.0000 da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias do Sistema Harmonizado - NBM/SH vigente em 31 de dezembro de 1996;</p> <p>II - ovo integral pasteurizado, ovo integral pasteurizado desidratado, clara pasteurizada desidratada ou resfriada e gema pasteurizada desidratada ou resfriada;</p> <p>III - embalagens para ovo "in natura", do tipo bandeja ou estojo, com capacidade para acondicionamento de até 30 (trinta) unidades.</p>
4%	<p>-Nas prestações interestaduais de transporte aéreo de passageiro, carga e mala postal, em que o destinatário do serviço seja contribuinte do imposto, 4% (quatro por cento);</p> <p>Base Legal:</p> <p>Livro I, art. 52 á 56B do Decr. 45.490/00 RICMS/SP.</p>

ANEXO B – Tabelas de Alíquotas do Simples Nacional

ANEXO I DA LEI COMPLEMENTAR Nº123, DE 14 DE DEZEMBRO DE 2006 (vigência: 01/01/2012)

(Redação dada pela Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011)

Alíquotas e Partilha do Simples Nacional - Comércio

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ICMS
Até 180.000,00	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,75%	1,25%
De 180.000,01 a 360.000,00	5,47%	0,00%	0,00%	0,86%	0,00%	2,75%	1,86%
De 360.000,01 a 540.000,00	6,84%	0,27%	0,31%	0,95%	0,23%	2,75%	2,33%
De 540.000,01 a 720.000,00	7,54%	0,35%	0,35%	1,04%	0,25%	2,99%	2,56%
De 720.000,01 a 900.000,00	7,60%	0,35%	0,35%	1,05%	0,25%	3,02%	2,58%
De 900.000,01 a 1.080.000,00	8,28%	0,38%	0,38%	1,15%	0,27%	3,28%	2,82%
De 1.080.000,01 a 1.260.000,00	8,36%	0,39%	0,39%	1,16%	0,28%	3,30%	2,84%
De 1.260.000,01 a 1.440.000,00	8,45%	0,39%	0,39%	1,17%	0,28%	3,35%	2,87%
De 1.440.000,01 a 1.620.000,00	9,03%	0,42%	0,42%	1,25%	0,30%	3,57%	3,07%
De 1.620.000,01 a 1.800.000,00	9,12%	0,43%	0,43%	1,26%	0,30%	3,60%	3,10%
De 1.800.000,01 a 1.980.000,00	9,95%	0,46%	0,46%	1,38%	0,33%	3,94%	3,38%
De 1.980.000,01 a 2.160.000,00	10,04%	0,46%	0,46%	1,39%	0,33%	3,99%	3,41%
De 2.160.000,01 a 2.340.000,00	10,13%	0,47%	0,47%	1,40%	0,33%	4,01%	3,45%
De 2.340.000,01 a 2.520.000,00	10,23%	0,47%	0,47%	1,42%	0,34%	4,05%	3,48%
De 2.520.000,01 a 2.700.000,00	10,32%	0,48%	0,48%	1,43%	0,34%	4,08%	3,51%
De 2.700.000,01 a 2.880.000,00	11,23 %	0,52%	0,52%	1,56%	0,37%	4,44%	3,82%
De 2.880.000,01 a 3.060.000,00	11,32 %	0,52%	0,52%	1,57%	0,37%	4,49%	3,85%
De 3.060.000,01 a 3.240.000,00	11,42 %	0,53%	0,53%	1,58%	0,38%	4,52%	3,88%
De 3.240.000,01 a 3.420.000,00	11,51 %	0,53%	0,53%	1,60%	0,38%	4,56%	3,91%
De 3.420.000,01 a 3.600.000,00	11,61 %	0,54%	0,54%	1,60%	0,38%	4,60%	3,95%

ANEXO II DA LEI COMPLEMENTAR Nº123, DE 14 DE DEZEMBRO DE 2006 (vigência: 01/01/2012)

(Redação dada pela Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011)

Alíquotas e Partilha do Simples Nacional - Indústria

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ICMS	IPÍ
Até 180.000,00	4,50%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,75%	1,25%	0,50%
De 180.000,01 a 360.000,00	5,97%	0,00%	0,00%	0,86%	0,00%	2,75%	1,86%	0,50%
De 360.000,01 a 540.000,00	7,34%	0,27%	0,31%	0,95%	0,23%	2,75%	2,33%	0,50%
De 540.000,01 a 720.000,00	8,04%	0,35%	0,35%	1,04%	0,25%	2,99%	2,56%	0,50%
De 720.000,01 a 900.000,00	8,10%	0,35%	0,35%	1,05%	0,25%	3,02%	2,58%	0,50%
De 900.000,01 a 1.080.000,00	8,78%	0,38%	0,38%	1,15%	0,27%	3,28%	2,82%	0,50%
De 1.080.000,01 a 1.260.000,00	8,86%	0,39%	0,39%	1,16%	0,28%	3,30%	2,84%	0,50%
De 1.260.000,01 a 1.440.000,00	8,95%	0,39%	0,39%	1,17%	0,28%	3,35%	2,87%	0,50%
De 1.440.000,01 a 1.620.000,00	9,53%	0,42%	0,42%	1,25%	0,30%	3,57%	3,07%	0,50%
De 1.620.000,01 a 1.800.000,00	9,62%	0,42%	0,42%	1,26%	0,30%	3,62%	3,10%	0,50%
De 1.800.000,01 a 1.980.000,00	10,45%	0,46%	0,46%	1,38%	0,33%	3,94%	3,38%	0,50%
De 1.980.000,01 a 2.160.000,00	10,54%	0,46%	0,46%	1,39%	0,33%	3,99%	3,41%	0,50%
De 2.160.000,01 a 2.340.000,00	10,63%	0,47%	0,47%	1,40%	0,33%	4,01%	3,45%	0,50%
De 2.340.000,01 a 2.520.000,00	10,73%	0,47%	0,47%	1,42%	0,34%	4,05%	3,48%	0,50%
De 2.520.000,01 a 2.700.000,00	10,82%	0,48%	0,48%	1,43%	0,34%	4,08%	3,51%	0,50%
De 2.700.000,01 a 2.880.000,00	11,73%	0,52%	0,52%	1,56%	0,37%	4,44%	3,82%	0,50%
De 2.880.000,01 a 3.060.000,00	11,82%	0,52%	0,52%	1,57%	0,37%	4,49%	3,85%	0,50%
De 3.060.000,01 a 3.240.000,00	11,92%	0,53%	0,53%	1,58%	0,38%	4,52%	3,88%	0,50%
De 3.240.000,01 a 3.420.000,00	12,01%	0,53%	0,53%	1,60%	0,38%	4,56%	3,91%	0,50%
De 3.420.000,01 a 3.600.000,00	12,11%	0,54%	0,54%	1,60%	0,38%	4,60%	3,95%	0,50%

ANEXO III DA LEI COMPLEMENTAR Nº 123, DE 14 DE DEZEMBRO DE 2006 (vigência: 01/01/2012)

(Redação dada pela Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011)

Alíquotas e Partilha do Simples Nacional - Receitas de Locação de Bens Móveis e de Prestação de Serviços não relacionados nos §§ 5º-C e 5º-D do art. 18 desta Lei Complementar.

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ISS
Até 180.000,00	6,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,00%	2,00%
De 180.000,01 a 360.000,00	8,21%	0,00%	0,00%	1,42%	0,00%	4,00%	2,79%
De 360.000,01 a 540.000,00	10,26%	0,48%	0,43%	1,43%	0,35%	4,07%	3,50%
De 540.000,01 a 720.000,00	11,31%	0,53%	0,53%	1,56%	0,38%	4,47%	3,84%
De 720.000,01 a 900.000,00	11,40%	0,53%	0,52%	1,58%	0,38%	4,52%	3,87%
De 900.000,01 a 1.080.000,00	12,42%	0,57%	0,57%	1,73%	0,40%	4,92%	4,23%
De 1.080.000,01 a 1.260.000,00	12,54%	0,59%	0,56%	1,74%	0,42%	4,97%	4,26%
De 1.260.000,01 a 1.440.000,00	12,68%	0,59%	0,57%	1,76%	0,42%	5,03%	4,31%
De 1.440.000,01 a 1.620.000,00	13,55%	0,63%	0,61%	1,88%	0,45%	5,37%	4,61%
De 1.620.000,01 a 1.800.000,00	13,68%	0,63%	0,64%	1,89%	0,45%	5,42%	4,65%
De 1.800.000,01 a 1.980.000,00	14,93%	0,69%	0,69%	2,07%	0,50%	5,98%	5,00%
De 1.980.000,01 a 2.160.000,00	15,06%	0,69%	0,69%	2,09%	0,50%	6,09%	5,00%
De 2.160.000,01 a 2.340.000,00	15,20%	0,71%	0,70%	2,10%	0,50%	6,19%	5,00%
De 2.340.000,01 a 2.520.000,00	15,35%	0,71%	0,70%	2,13%	0,51%	6,30%	5,00%
De 2.520.000,01 a 2.700.000,00	15,48%	0,72%	0,70%	2,15%	0,51%	6,40%	5,00%
De 2.700.000,01 a 2.880.000,00	16,85%	0,78%	0,76%	2,34%	0,56%	7,41%	5,00%
De 2.880.000,01 a 3.060.000,00	16,98%	0,78%	0,78%	2,36%	0,56%	7,50%	5,00%
De 3.060.000,01 a 3.240.000,00	17,13%	0,80%	0,79%	2,37%	0,57%	7,60%	5,00%
De 3.240.000,01 a 3.420.000,00	17,27%	0,80%	0,79%	2,40%	0,57%	7,71%	5,00%
De 3.420.000,01 a 3.600.000,00	17,42%	0,81%	0,79%	2,42%	0,57%	7,83%	5,00%

ANEXO IV DA LEI COMPLEMENTAR Nº 123, DE 14 DE DEZEMBRO DE 2006 (vigência: 01/01/2012)

Alíquotas e Partilha do Simples Nacional - Receitas decorrentes da prestação de serviços relacionados no § 5º-C do art. 18 desta Lei Complementar.

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	ISS
Até 180.000,00	4,50%	0,00%	1,22%	1,28%	0,00%	2,00%
De 180.000,01 a 360.000,00	6,54%	0,00%	1,84%	1,91%	0,00%	2,79%
De 360.000,01 a 540.000,00	7,70%	0,16%	1,85%	1,95%	0,24%	3,50%
De 540.000,01 a 720.000,00	8,49%	0,52%	1,87%	1,99%	0,27%	3,84%
De 720.000,01 a 900.000,00	8,97%	0,89%	1,89%	2,03%	0,29%	3,87%
De 900.000,01 a 1.080.000,00	9,78%	1,25%	1,91%	2,07%	0,32%	4,23%
De 1.080.000,01 a 1.260.000,00	10,26%	1,62%	1,93%	2,11%	0,34%	4,26%
De 1.260.000,01 a 1.440.000,00	10,76%	2,00%	1,95%	2,15%	0,35%	4,31%
De 1.440.000,01 a 1.620.000,00	11,51%	2,37%	1,97%	2,19%	0,37%	4,61%
De 1.620.000,01 a 1.800.000,00	12,00%	2,74%	2,00%	2,23%	0,38%	4,65%
De 1.800.000,01 a 1.980.000,00	12,80%	3,12%	2,01%	2,27%	0,40%	5,00%
De 1.980.000,01 a 2.160.000,00	13,25%	3,49%	2,03%	2,31%	0,42%	5,00%
De 2.160.000,01 a 2.340.000,00	13,70%	3,86%	2,05%	2,35%	0,44%	5,00%
De 2.340.000,01 a 2.520.000,00	14,15%	4,23%	2,07%	2,39%	0,46%	5,00%
De 2.520.000,01 a 2.700.000,00	14,60%	4,60%	2,10%	2,43%	0,47%	5,00%
De 2.700.000,01 a 2.880.000,00	15,05%	4,90%	2,19%	2,47%	0,49%	5,00%
De 2.880.000,01 a 3.060.000,00	15,50%	5,21%	2,27%	2,51%	0,51%	5,00%
De 3.060.000,01 a 3.240.000,00	15,95%	5,51%	2,36%	2,55%	0,53%	5,00%
De 3.240.000,01 a 3.420.000,00	16,40%	5,81%	2,45%	2,59%	0,55%	5,00%
De 3.420.000,01 a 3.600.000,00	16,85%	6,12%	2,53%	2,63%	0,57%	5,00%

ANEXO V DA LEI COMPLEMENTAR Nº 123, DE 14 DE DEZEMBRO DE 2006. (vigência: 01/01/2012)

(Redação dada pela Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011)

Alíquotas e Partilha do Simples Nacional - Receitas decorrentes da prestação de serviços relacionados no § 5º-D do art. 18 desta Lei Complementar.

1) Será apurada a relação (r) conforme abaixo:

(r) = Folha de Salários incluídos encargos (em 12 meses)

Receita Bruta (em 12 meses)

2) Nas hipóteses em que (r) corresponda aos intervalos centesimais da Tabela V-A, onde “<” significa menor que, “>” significa maior que, “≤” significa igual ou menor que e “≥” significa maior ou igual que, as alíquotas do Simples Nacional relativas ao IRPJ, PIS/Pasep, CSLL, Cofins e CPP corresponderão ao seguinte:

TABELA V-A

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	(r) < 0,10	0,10 ≤ (r)	0,15 ≤ (r)	0,20 ≤ (r)	0,25 ≤ (r)	0,30 ≤ (r)	0,35 ≤ (r)	(r) ≥ 0,40
		e (r) < 0,15	e (r) < 0,20	e (r) < 0,25	e (r) < 0,30	e (r) < 0,35	e (r) < 0,40	
Até 180.000,00	17,50%	15,70%	13,70%	11,82%	10,47%	9,97%	8,80%	8,00%
De 180.000,01 a 360.000,00	17,52%	15,75%	13,90%	12,60%	12,33%	10,72%	9,10%	8,48%
De 360.000,01 a 540.000,00	17,55%	15,95%	14,20%	12,90%	12,64%	11,11%	9,58%	9,03%
De 540.000,01 a 720.000,00	17,95%	16,70%	15,00%	13,70%	13,45%	12,00%	10,56%	9,34%
De 720.000,01 a 900.000,00	18,15%	16,95%	15,30%	14,03%	13,53%	12,40%	11,04%	10,06%
De 900.000,01 a 1.080.000,00	18,45%	17,20%	15,40%	14,10%	13,60%	12,60%	11,60%	10,60%
De 1.080.000,01 a 1.260.000,00	18,55%	17,30%	15,50%	14,11%	13,68%	12,68%	11,68%	10,68%
De 1.260.000,01 a 1.440.000,00	18,62%	17,32%	15,60%	14,12%	13,69%	12,69%	11,69%	10,69%
De 1.440.000,01 a	18,72%	17,42%	15,70%	14,13%	14,08%	13,08%	12,08%	11,08%

1.620.000,00								
De 1.620.000,01 a 1.800.000,00	18,86%	17,56%	15,80%	14,14%	14,09%	13,09%	12,09%	11,09%
De 1.800.000,01 a 1.980.000,00	18,96%	17,66%	15,90%	14,49%	14,45%	13,61%	12,78%	11,87%
De 1.980.000,01 a 2.160.000,00	19,06%	17,76%	16,00%	14,67%	14,64%	13,89%	13,15%	12,28%
De 2.160.000,01 a 2.340.000,00	19,26%	17,96%	16,20%	14,86%	14,82%	14,17%	13,51%	12,68%
De 2.340.000,01 a 2.520.000,00	19,56%	18,30%	16,50%	15,46%	15,18%	14,61%	14,04%	13,26%
De 2.520.000,01 a 2.700.000,00	20,70%	19,30%	17,45%	16,24%	16,00%	15,52%	15,03%	14,29%
De 2.700.000,01 a 2.880.000,00	21,20%	20,00%	18,20%	16,91%	16,72%	16,32%	15,93%	15,23%
De 2.880.000,01 a 3.060.000,00	21,70%	20,50%	18,70%	17,40%	17,13%	16,82%	16,38%	16,17%
De 3.060.000,01 a 3.240.000,00	22,20%	20,90%	19,10%	17,80%	17,55%	17,22%	16,82%	16,51%
De 3.240.000,01 a 3.420.000,00	22,50%	21,30%	19,50%	18,20%	17,97%	17,44%	17,21%	16,94%
De 3.420.000,01 a 3.600.000,00	22,90%	21,80%	20,00%	18,60%	18,40%	17,85%	17,60%	17,18%

3) Somar-se-á a alíquota do Simples Nacional relativa ao IRPJ, PIS/Pasep, CSLL, Cofins e CPP apurada na forma acima a parcela correspondente ao ISS prevista no Anexo IV.

4) A partilha das receitas relativas ao IRPJ, PIS/Pasep, CSLL, Cofins e CPP arrecadadas na forma deste Anexo será realizada com base nos parâmetros definidos na Tabela V-B, onde:

(I) = pontos percentuais da partilha destinada à CPP;

(J) = pontos percentuais da partilha destinada ao IRPJ, calculados após o resultado do fator (I);

(K) = pontos percentuais da partilha destinada à CSLL, calculados após o resultado dos fatores (I) e (J);

(L) = pontos percentuais da partilha destinada à Cofins, calculados após o resultado dos fatores (I), (J) e (K);

(M) = pontos percentuais da partilha destinada à contribuição para o PIS/Pasep, calculados após os resultados dos fatores (I), (J), (K) e (L);

$$(I) + (J) + (K) + (L) + (M) = 100$$

(N) = relação (r) dividida por 0,004, limitando-se o resultado a 100;

(P) = 0,1 dividido pela relação (r), limitando-se o resultado a 1.

TABELA V-B

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	CPP	IRPJ	CSLL	COFINS	PIS/Pasep
	I	J	K	L	M
Até 180.000,00	$N \times 0,9$	$0,75 \times (100 - I) \times P$	$0,25 \times (100 - I) \times P$	$0,75 \times (100 - I - J - K)$	$100 - I - J - K - L$
De 180.000,01 a 360.000,00	$N \times 0,875$	$0,75 \times (100 - I) \times P$	$0,25 \times (100 - I) \times P$	$0,75 \times (100 - I - J - K)$	$100 - I - J - K - L$
De 360.000,01 a 540.000,00	$N \times 0,85$	$0,75 \times (100 - I) \times P$	$0,25 \times (100 - I) \times P$	$0,75 \times (100 - I - J - K)$	$100 - I - J - K - L$
De 540.000,01 a 720.000,00	$N \times 0,825$	$0,75 \times (100 - I) \times P$	$0,25 \times (100 - I) \times P$	$0,75 \times (100 - I - J - K)$	$100 - I - J - K - L$
De 720.000,01 a 900.000,00	$N \times 0,8$	$0,75 \times (100 - I) \times P$	$0,25 \times (100 - I) \times P$	$0,75 \times (100 - I - J - K)$	$100 - I - J - K - L$
De 900.000,01 a 1.080.000,00	$N \times 0,775$	$0,75 \times (100 - I) \times P$	$0,25 \times (100 - I) \times P$	$0,75 \times (100 - I - J - K)$	$100 - I - J - K - L$
De 1.080.000,01 a 1.260.000,00	$N \times 0,75$	$0,75 \times (100 - I) \times P$	$0,25 \times (100 - I) \times P$	$0,75 \times (100 - I - J - K)$	$100 - I - J - K - L$
De 1.260.000,01 a 1.440.000,00	$N \times 0,725$	$0,75 \times (100 - I) \times P$	$0,25 \times (100 - I) \times P$	$0,75 \times (100 - I - J - K)$	$100 - I - J - K - L$
De 1.440.000,01 a 1.620.000,00	$N \times 0,7$	$0,75 \times (100 - I) \times P$	$0,25 \times (100 - I) \times P$	$0,75 \times (100 - I - J - K)$	$100 - I - J - K - L$

De 1.620.000,01 1.800.000,00	a N x 0,675	0,75 X (100 - I) X P	0,25 X (100 - I) X P	0,75 X (100 - I - J - K)	100 - I - J - K - L
De 1.800.000,01 1.980.000,00	a N x 0,65	0,75 X (100 - I) X P	0,25 X (100 - I) X P	0,75 X (100 - I - J - K)	100 - I - J - K - L
De 1.980.000,01 2.160.000,00	a N x 0,625	0,75 X (100 - I) X P	0,25 X (100 - I) X P	0,75 X (100 - I - J - K)	100 - I - J - K - L
De 2.160.000,01 2.340.000,00	a N x 0,6	0,75 X (100 - I) X P	0,25 X (100 - I) X P	0,75 X (100 - I - J - K)	100 - I - J - K - L
De 2.340.000,01 2.520.000,00	a N x 0,575	0,75 X (100 - I) X P	0,25 X (100 - I) X P	0,75 X (100 - I - J - K)	100 - I - J - K - L
De 2.520.000,01 2.700.000,00	a N x 0,55	0,75 X (100 - I) X P	0,25 X (100 - I) X P	0,75 X (100 - I - J - K)	100 - I - J - K - L
De 2.700.000,01 2.880.000,00	a N x 0,525	0,75 X (100 - I) X P	0,25 X (100 - I) X P	0,75 X (100 - I - J - K)	100 - I - J - K - L
De 2.880.000,01 3.060.000,00	a N x 0,5	0,75 X (100 - I) X P	0,25 X (100 - I) X P	0,75 X (100 - I - J - K)	100 - I - J - K - L
De 3.060.000,01 3.240.000,00	a N x 0,475	0,75 X (100 - I) X P	0,25 X (100 - I) X P	0,75 X (100 - I - J - K)	100 - I - J - K - L
De 3.240.000,01 3.420.000,00	a N x 0,45	0,75 X (100 - I) X P	0,25 X (100 - I) X P	0,75 X (100 - I - J - K)	100 - I - J - K - L
De 3.420.000,01 3.600.000,00	a N x 0,425	0,75 X (100 - I) X P	0,25 X (100 - I) X P	0,75 X (100 - I - J - K)	100 - I - J - K - L

ANEXO C - Medida Provisória nº 612, de 2 de abril de 2013

Reestrutura o modelo jurídico de organização dos recintos aduaneiros de zona secundária, altera a Lei 10.865, de 30 de abril de 2004, e a Medida Provisória, nº 601, de 28 de dezembro de 2012; reduz a zero as alíquotas da Contribuição para PIS/PASEP e da COFINS incidentes sobre as indenizações a que se refere a Lei nº 12.783, de 11 de janeiro de 2013; altera a Lei nº 12.715, de 17 de setembro de 2012, para dispor sobre multa pecuniária pelo descumprimento do Programa de Incentivo à Inovação Tecnológica e Adensamento da Cadeia Produtiva de Veículos Automotores – INOVAR-AUTO; e dá outras providências. Vigência Prorrogada pelo APMCN nº 23, de 22 de maio de 2013. Vigência Encerrada pelo APMCN nº 49, de 6 de agosto de 2013.

A **PRESIDENTA DA REPÚBLICA**, no uso da atribuição que lhe confere o art. 62 da Constituição, adota a seguinte Medida Provisória, com força de lei:

Art. 1º A movimentação e a armazenagem de mercadorias importadas ou despachadas para exportação e a prestação de serviços conexos serão feitas sob controle aduaneiro, em locais e recintos alfandegados.

Art. 2º O despacho aduaneiro de bens procedentes do exterior ou a ele destinados, inclusive de bagagem de viajantes e de remessas postais ou encomendas internacionais, a armazenagem desses bens, e a realização de atividades conexas à sua movimentação e guarda sob controle aduaneiro serão realizados em locais e recintos alfandegados.

§ 1º A Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda poderá alfandegar:

I - portos e aeroportos, e neles, alfandegar:

a) instalações portuárias, terminais de uso privado, estações de transbordo de cargas, instalações portuárias públicas de pequeno porte e de turismo, e instalações aeroportuárias;

b) instalações portuárias de uso exclusivo, misto ou de turismo com autorizações ou contratos fundados na Medida Provisória nº 595, de 6 de dezembro de 2012, ou na legislação anterior, vigentes e reconhecidos pela legislação que dispõe sobre a exploração de portos e instalações portuárias; e

c) silos ou tanques para armazenamento de produtos a granel localizados em áreas contíguas a porto organizado ou instalações portuárias ligados a estes por tubulações, esteiras rolantes ou similares instalados em caráter permanente;

II - fronteiras terrestres, sob responsabilidade das pessoas jurídicas:

a) arrendatárias de imóveis pertencentes à União; e

b) concessionárias ou permissionárias dos serviços de transporte ferroviário internacional, ou qualquer empresa autorizada a prestar esses serviços, nos termos da legislação específica, nos respectivos recintos ferroviários de fronteira;

III - recintos de permissões ou concessões outorgadas com fundamento no inciso VI do caput do art. 1º da Lei nº 9.074, de 7 de julho de 1995;

IV - recintos de estabelecimento empresarial licenciados pelas pessoas jurídicas habilitadas nos termos desta Medida Provisória;

V - bases militares;

VI - recintos de exposições, feiras, congressos, apresentações artísticas, torneios esportivos e assemelhados, sob a responsabilidade da pessoa jurídica promotora do evento;

VII - lojas francas e seus depósitos em zona primária, sob a responsabilidade da respectiva empresa exploradora;

VIII - recintos para movimentação e armazenagem de remessas postais internacionais;

IX - recintos de movimentação e armazenagem de remessas expressas, sob a responsabilidade de empresa de transporte expresso internacional;

X - recintos para quarentena de animais sob responsabilidade de órgão subordinado ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento; e

XI - Zonas de Processamento de Exportação - ZPE, ressalvada a hipótese de dispensa na forma do parágrafo único do art. 4º da [Lei nº 11.508, de 20 de julho de 2007](#).

§ 2º O recinto de estabelecimento empresarial referido no inciso IV do § 1º denomina-se Centro Logístico e Industrial Aduaneiro - CLIA.

§ 3º O alfandeamento de terminais de carga localizados em aeroporto não depende de seu alfandeamento.

§ 4º A Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda poderá admitir, em caráter excepcional, o despacho aduaneiro e as respectivas movimentações e armazenagem de bens em recintos não alfandegados, para atender a situações eventuais ou solucionar questões relativas a operações que não possam ser executadas nos locais ou recintos alfandegados por razões técnicas, ouvidos os demais órgãos e agências da administração pública federal, quando for o caso.

§ 5º Ato do Ministro de Estado da Fazenda poderá estabelecer a obrigação de alfandeamento de recintos de lojas francas e de seus depósitos localizados fora da zona primária.

Art. 3º A empresa responsável por local ou recinto alfandegado deverá, na qualidade de depositária, nos termos do art. 32 do Decreto-Lei nº 37, de 18 de novembro de 1966, prestar garantia à União, no valor de dois por cento do valor médio mensal, apurado no semestre civil anterior, das mercadorias importadas entradas no recinto alfandegado, excluídas:

I - as desembaraçadas em trânsito aduaneiro até o quinto dia seguinte ao de sua entrada no recinto; e

II - as depositadas nos recintos relacionados nos incisos V, VI, VIII, IX, X e XI do § 1º do art. 2º, e nos recintos referidos no § 5º do art. 2º.

§ 1º Para efeito de cálculo do valor das mercadorias a que se refere o caput, será considerado o valor consignado no conhecimento de carga ou em outro documento estabelecido pela Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda.

§ 2º Para iniciar a atividade, a empresa responsável deverá prestar garantia no valor de R\$ 2.000.000,00 (dois milhões de reais), sob a forma de depósito em dinheiro ou fiança bancária, até o décimo dia útil seguinte ao da publicação do ato de alfandegamento, podendo ser deduzido o valor da garantia o valor do patrimônio líquido da empresa, apurado no balanço de 31 de dezembro do ano imediatamente anterior ou, no caso de início de atividade, no balanço de abertura.

§ 3º A garantia deverá ser prestada na forma e com a dedução previstas no § 2º até o décimo dia útil seguinte ao de cada semestre civil encerrado.

§ 4º O disposto neste artigo não se aplica a empresas controladas pela União.

Art. 4º Na hipótese de cancelamento do alfandegamento do local ou recinto, de transferência de sua administração para outra pessoa jurídica ou de revogação do ato que outorgou a licença, a Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda terá o prazo de cento e oitenta dias, contado da data de publicação do respectivo ato, para liberação de eventual saldo da garantia de que trata o art. 3º, mediante comprovação do cumprimento das exigências relativas a obrigações tributárias ou penalidades impostas.

Parágrafo único. O curso do prazo previsto no caput será interrompido pela interposição de recurso administrativo ou ação judicial que suspenda a exigibilidade de obrigações ou penalidades pecuniárias, até o seu trânsito em julgado.

Art. 5º A licença para exploração de Centro Logístico e Industrial Aduaneiro será concedida a estabelecimento de pessoa jurídica constituída no País, que explore serviços de armazéns gerais, demonstre regularidade fiscal e atenda aos requisitos técnicos e operacionais para alfandegamento estabelecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda, na forma da [Lei nº 12.350, de 20 de dezembro de 2010](#), e satisfaça também às seguintes condições:

I - seja proprietária, titular do domínio útil ou, comprovadamente, detenha a posse direta do imóvel onde funcionará o Centro Logístico e Industrial Aduaneiro;

II - possua patrimônio líquido igual ou superior a R\$ 2.000.000,00 (dois milhões de reais); e

III - apresente anteprojeto ou projeto do Centro Logístico e Industrial Aduaneiro previamente aprovado pela autoridade municipal, quando situado em área urbana, e pelo órgão responsável pelo meio ambiente, na forma das legislações específicas.

§ 1º A licença referida no caput será concedida somente a estabelecimento localizado em Município ou Região Metropolitana onde haja unidade da Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda.

§ 2º Para a aferição do valor do patrimônio líquido a que se refere o inciso II do caput, deverá ser apresentado demonstrativo contábil relativo a 31 de dezembro do ano imediatamente anterior ao do pedido ou de balanço de abertura, no caso de início de atividade.

§ 3º O Centro Logístico e Industrial Aduaneiro deverá manter, enquanto perdurar o licenciamento, o atendimento às condições previstas neste artigo.

§ 4º Não será concedida a licença de que trata o caput:

I - para o estabelecimento de pessoa jurídica que tenha sido punida, nos últimos cinco anos, com o cancelamento da referida licença, por meio de processo administrativo ou judicial; ou

II - a pessoa jurídica que tenha em seu quadro societário ou de dirigentes pessoa com condenação definitiva por crime de sonegação fiscal, lavagem de dinheiro, corrupção, contrabando, descaminho ou falsificação de documentos.

§ 5º A restrição prevista no inciso I do § 4º estende-se ao estabelecimento que tiver em seu quadro societário, ou como dirigente, pessoa física ou jurídica com participação societária em estabelecimento punido, nos últimos cinco anos, com o cancelamento da licença referida no caput.

Art. 6º A Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda, considerando as desigualdades regionais, poderá reduzir em até cinquenta por cento o valor exigido no inciso II do caput do art. 5º, para a outorga de licença para exploração de Centro Logístico e Industrial Aduaneiro nas Regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste.

Art. 7º A Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda, no prazo de trinta dias, contado da data do despacho de reconhecimento de admissibilidade do requerimento de licença para exploração de Centro Logístico e Industrial Aduaneiro, dará ciência da pretensão da interessada aos demais órgãos e agências da administração pública federal que nele exercerão controle sobre mercadorias, estabelecendo a data provável para a conclusão do projeto, nos termos do respectivo cronograma de execução apresentado pela requerente.

Art. 8º A Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda e os demais órgãos e agências da administração pública federal referidos no art. 7º deverão disponibilizar pessoal necessário ao desempenho de suas atividades no Centro Logístico e Industrial Aduaneiro, no prazo de um ano, contado da data prevista para a conclusão do projeto.

§ 1º O prazo a que se refere o caput poderá ser prorrogado por igual período, findo o qual a licença deverá ser concedida.

§ 2º A prorrogação de que trata o § 1º será admitida somente na hipótese de qualquer dos órgãos ou agências da administração pública federal que deva exercer suas atividades no recinto do Centro Logístico e Industrial Aduaneiro objeto da licença requerida manifestar situação de comprometimento de pessoal para o atendimento à demanda do Centro Logístico e Industrial Aduaneiro.

§ 3º O Poder Executivo disciplinará os critérios para se estabelecer a situação de comprometimento de pessoal a que se refere o § 2º e os procedimentos necessários ao

levantamento de necessidades de recursos humanos dos órgãos e agências referidos no art. 7º, com vistas a eventual contratação ou realização de concurso público.

§ 4º A empresa requerente poderá usar livremente o recinto para exercer atividades empresariais que não dependam de licença ou de autorização do Poder Público, até o cumprimento do disposto no caput.

Art. 9º Informada da conclusão da execução do projeto de exploração do Centro Logístico e Industrial Aduaneiro, a Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda terá o prazo de trinta dias, contado da data do protocolo do expediente da empresa requerente, para dar ciência do fato aos demais órgãos e agências da administração pública federal referidos no art. 7º.

§ 1º Os órgãos e agências da administração pública federal referidos no art. 7º deverão, no prazo de sessenta dias, contado da data das respectivas ciências, verificar a conformidade das instalações e dos requisitos técnicos e operacionais para o licenciamento e o alfandegamento do Centro Logístico e Industrial Aduaneiro.

§ 2º A falta de manifestação de órgãos ou agências referidos no caput, no prazo a que se refere o § 1º, será considerada como anuência tácita para a expedição do ato de alfandegamento do recinto.

Art. 10. Confirmado o atendimento das exigências para o licenciamento e atendidos os requisitos técnicos e operacionais para o alfandegamento, definidos conforme o art. 34 da [Lei nº 12.350, de 2010](#), serão editados os atos de licenciamento e alfandegamento.

Art. 11. O alfandegamento de recintos situados fora da área do porto organizado, tais como terminal de uso privado, estação de transbordo de carga, instalação portuária pública de pequeno porte, instalação portuária de turismo, e dos recintos referidos no inciso IX do § 1º do art. 2º, e dos terminais referidos no § 3º do art. 2º, quando fora de aeroporto alfandegado, ficam sujeitos às condições de disponibilidade de recursos humanos, conforme os critérios de avaliação referidos no § 3º do art. 8º.

Art. 12. Fica vedado às empresas referidas na alínea “a” do inciso II do § 1º do art. 2º relativamente aos serviços prestados na área arrendada pela União:

I - cobrar:

a) pela mera passagem de veículos e pedestres pelo recinto, na entrada no País, ou na saída deste;

b) as primeiras duas horas de estacionamento de veículo de passageiro;

c) o equivalente a mais de R\$ 3,00 (três reais) por tonelada, pela pesagem de veículos de transporte de carga; ou

d) o equivalente a mais de R\$ 5,00 (cinco reais) pelas primeiras duas horas de estacionamento de veículo rodoviário de carga em trânsito aduaneiro; e

II - estipular período unitário superior a seis horas para a cobrança de estacionamento de veículo rodoviário de carga.

§ 1º Os valores referidos nas alíneas “c” e “d” do inciso I do caput poderão ser alterados anualmente por ato do Ministro de Estado da Fazenda.

§ 2º No caso de suspensão ou cancelamento do alfandegamento, ou de paralisação na prestação dos serviços, a Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda deverá:

I - representar contra a contratada à autoridade responsável pela fiscalização e execução do contrato de arrendamento, na hipótese de empresa arrendatária de imóvel da União;

II - assumir a administração das operações no recinto, até que seja regularizada a situação que deu causa à sua intervenção, em qualquer caso; e

III - alfandegar o recinto, em caráter precário, sob sua responsabilidade, nas hipóteses de suspensão ou cancelamento do alfandegamento.

§ 3º Na hipótese de violação a qualquer das vedações estabelecidas nos incisos I e II do caput ou da representação de que trata o inciso I do § 2º, caberá à autoridade referida neste último inciso:

I - impor a suspensão do contrato pelo prazo da suspensão do alfandegamento; ou

II - rescindir o contrato, nas hipóteses de cancelamento do alfandegamento, de paralisação na prestação dos serviços ou de violação a qualquer das vedações estabelecidas nos incisos I e II do caput.

Art. 13. A movimentação e armazenagem de mercadorias sob controle aduaneiro e os serviços conexos:

I - serão prestados sob a administração da Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda:

a) quando não houver interesse na exploração dessas atividades pela iniciativa privada em locais de fronteira alfandegados;

b) enquanto se aguardam os trâmites do contrato de arrendamento de locais de fronteira alfandegado; ou

c) na hipótese de intervenção de que trata o inciso II do § 2º do art. 12; e

II - poderão ser prestados sob a administração da Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda em capitais da Região Norte onde não houver interesse da iniciativa privada em prestá-los.

§ 1º Os serviços prestados na forma deste artigo serão pagos pelos usuários, por meio de tarifas estabelecidas por ato do Ministro de Estado da Fazenda para cada atividade específica, que deverão custear integralmente as respectivas execuções.

§ 2º As receitas decorrentes da cobrança dos serviços referidos no caput serão destinadas ao Fundo Especial de Desenvolvimento e Aperfeiçoamento das Atividades de Fiscalização - FUNDAAF.

Art. 14. A Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda e os demais órgãos e agências da administração pública federal disporão sobre o registro e o controle das operações de importação e exportação de mercadorias para consumo ou produção realizadas por pessoas domiciliadas em localidades fronteiriças onde não existam unidades aduaneiras.

Art. 15. Os atuais permissionários de serviços de movimentação e armazenagem de mercadorias com fundamento no inciso VI do caput do art. 1º da Lei nº 9.074, de 1995, poderão, mediante solicitação e sem ônus para a União, ser transferidos para o regime de exploração de Centro Logístico e Industrial Aduaneiro previsto nesta Medida Provisória, sem interrupção de suas atividades e com dispensa de penalidade por rescisão contratual.

§ 1º Na hipótese prevista no caput, o contrato será rescindido no mesmo ato de concessão da licença para exploração do Centro Logístico e Industrial Aduaneiro.

§ 2º A rescisão do contrato nos termos deste artigo não dispensa a contratada do pagamento de obrigações contratuais vencidas e de penalidades pecuniárias devidas em razão de cometimento de infração durante a vigência do contrato.

§ 3º As disposições deste artigo aplicam-se, também a:

I - recinto alfandegado que esteja funcionando como permissionário ou concessionário na data de publicação desta Medida Provisória, por força de medida judicial ou amparado por contrato emergencial; e

II - recinto alfandegado que esteja funcionando, na data de publicação desta Medida Provisória, como Centro Logístico e Industrial Aduaneiro criado sob a vigência da Medida Provisória nº320, de 24 de agosto de 2006, mediante a transferência para esse regime de acordo com o disposto no seu art. 16, ou por força de medida judicial.

Art. 16. Os concessionários de serviços de movimentação e armazenagem de mercadorias em recintos instalados em imóveis pertencentes à União poderão, também, mediante aviso prévio de trezentos e sessenta e cinco dias, rescindir seus contratos na forma do art. 15, sendo-lhes garantido o direito de exploração de Centro Logístico e Industrial Aduaneiro sob o regime previsto nesta Medida Provisória até o final do prazo original constante do contrato de concessão, resguardada a devida remuneração pelo uso do imóvel da União.

Parágrafo único. Não será admitida rescisão parcial de contrato.

Art. 17. Fica vedada a concessão de licença para exploração de Centro Logístico e Industrial Aduaneiro em Município abrangido no edital da licitação correspondente ao contrato de permissão ou concessão com fundamento no inciso VI do caput do art. 1º da Lei nº 9.074, de 1995, durante a vigência do contrato.

§ 1º O disposto neste artigo não impede a transferência de outros estabelecimentos que operam na área geográfica abrangida pelo edital para o regime de licença, na forma do art. 15.

§ 2º O disposto no caput não se aplica na área geográfica onde o interessado na obtenção de licença para exploração de Centro Logístico e Industrial Aduaneiro, mediante Estudo de Viabilidade Técnica e Econômica, comprove haver:

I - demanda por serviços de movimentação e armazenagem de mercadorias em recinto alfandegado insuficientemente atendida pela infraestrutura disponível em regime de permissão ou de concessão;

II - crescimento da demanda por serviços de movimentação e armazenagem de mercadorias em recinto alfandegado que indique a necessidade de rápida ampliação da oferta de infraestrutura alfandegada; ou

III - crescimento econômico da região com influência sobre a área geográfica que aponte potencial demanda por serviço em áreas ou infraestrutura alfandegadas não disponíveis.

Art. 18. A [Lei nº 10.865, de 30 de abril de 2004](#), passa a vigorar com as seguintes alterações:

“Art. 8º

.....

§ 21. As alíquotas da COFINS-Importação de que trata este artigo ficam acrescidas de um ponto percentual, na hipótese de importação dos bens classificados na TIPI, aprovada pelo Decreto nº 7.660, de 2011, relacionados no Anexo I à Lei nº 12.546, de 14 de dezembro de 2011.

.....” (NR)

Art. 19. O Decreto-Lei nº 1.455, de 7 de abril de 1976, passa a vigorar com as seguintes alterações:

“Art. 22. Os custos administrativos de fiscalização e controle aduaneiros exercidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda serão ressarcidos mediante recolhimento ao Fundo Especial de Desenvolvimento e Aperfeiçoamento das Atividades de Fiscalização - FUNDAF, criado pelo Decreto-Lei nº 1.437, de 17 de dezembro de 1975, relativamente a:

I - atividades extraordinárias de fiscalização e controle aduaneiros;

II - deslocamento de servidor para prestar serviço em local ou recinto localizado fora da sede da repartição de expediente ou da respectiva região metropolitana; e

III - verificação técnica-operacional tendo em vista o alfandegamento ou a habilitação para regime aduaneiro especial.

§ 1º Consideram-se atividades extraordinárias de fiscalização e controle aduaneiros:

I - a conferência para despacho aduaneiro realizada em dia ou horário fora do expediente normal da repartição; e

II - a atividade de controle e despacho aduaneiro em recinto de zona secundária ou em estabelecimento do importador ou do exportador, excetuadas as bases militares, recintos para a movimentação e armazenagem de remessas postais internacionais, recintos para quarentena de animais sob responsabilidade de órgão subordinado ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento e qualquer recinto administrado diretamente pela Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda.

§ 2º O ressarcimento relativo às atividades extraordinárias de fiscalização e controle aduaneiros será devido pela pessoa jurídica que administra o local ou recinto, no valor de R\$ 60,00 (sessenta reais) por carga desembaraçada, qualquer que seja o regime aduaneiro, excetuados:

I - correspondência e documentos; e

II - cargas no regime de trânsito aduaneiro.

§ 3º O ressarcimento relativo às despesas referidas no inciso II do caput será devido pela pessoa jurídica responsável pelo local ou recinto, no valor correspondente às despesas do deslocamento requerido.

§ 4º O ressarcimento relativo à verificação técnica-operacional, de que trata o inciso III do caput, será devido:

I - pela pessoa jurídica interessada no alfandegamento, no valor de:

a) R\$ 10.000,00 (dez mil reais), uma única vez, para o alfandegamento de local ou recinto; e

b) R\$ 2.000,00 (dois mil reais), uma vez ao ano, para as vistorias periódicas de local ou recinto alfandegado; e

II - pela pessoa jurídica empresarial que pleitear habilitação para regime aduaneiro especial, no valor de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais), uma única vez.

§ 5º Para efeito do disposto no § 2º, considera-se carga:

I - a mercadoria ou o conjunto de mercadorias acobertados por uma declaração aduaneira; ou

II - no caso de transporte de encomenda ou remessa porta a porta, o conjunto de remessas ou encomendas acobertadas por um conhecimento de carga consolidada ou documento de efeito equivalente, desde que estejam consignadas a transportador.

§ 6º O ressarcimento previsto neste artigo deverá ser recolhido:

I - até o quinto dia útil do segundo mês seguinte ao do desembarço aduaneiro ou do ingresso das cargas, conforme o caso, nas hipóteses do § 2º;

II - até o quinto dia útil do mês seguinte ao da realização do deslocamento requerido, na hipótese do § 3º;

III - antes da protocolização do requerimento para vistoria de recinto ou habilitação para regime aduaneiro especial, nas hipóteses de que tratam a alínea “a” do inciso I e o inciso II, ambos do § 4º; e

IV - até 30 de dezembro de cada ano, posterior ao do alfandegamento, no caso da alínea “b” do inciso I do § 4º.

§ 7º O disposto neste artigo não se aplica aos casos em que os valores devidos ao FUNDAF estejam previstos em contrato, enquanto perdurar a sua vigência.

§ 8º Os valores de ressarcimento referidos nos §§ 2º e 4º poderão ser alterados anualmente por ato do Ministro de Estado da Fazenda.” (NR)

Art. 20. A [Lei nº 12.350, de 2010](#), passa a vigorar com as seguintes alterações:

“Art. 36.

§ 1º Ato da Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda fixará os prazos para o cumprimento dos requisitos técnicos e operacionais para alfandegamento previstos no art. 34, assegurando, quanto aos requisitos previstos nos incisos IV e VI do § 1º daquele artigo, o prazo de até dois anos a partir da publicação do ato da Secretaria.

§ 2º No caso do requisito previsto no inciso IV do §1º do art. 34, o prazo será 31 dezembro de 2013 para:

I - os portos alfandegados que apresentem movimentação diária média, no período de um ano, inferior a cem unidades de carga por dia, conforme fórmula de cálculo estabelecida em ato da Secretaria da Receita Federal do Brasil; ou

II - os recintos alfandegados que comprovarem a celebração do contrato de aquisição dos equipamentos de inspeção não invasiva, no prazo previsto no § 1o, cuja entrega não tenha sido realizada no prazo previsto no § 1º devido a dificuldades da empresa fornecedora.” (NR)

Art. 21. A Lei nº 12.783, de 11 de janeiro de 2013, passa a vigorar com as seguintes alterações:

“Art. 8º

.....

§ 4º Ficam reduzidas a zero as alíquotas da Contribuição para o PIS/PASEP e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social - COFINS incidentes sobre as indenizações a que se referem o § 2º.” (NR)

“Art. 15.

.....

§ 9º Ficam reduzidas a zero as alíquotas da Contribuição para o PIS/PASEP e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social - COFINS incidentes sobre as indenizações a que se referem os §§ 1º e 2º.”(NR)

Art. 22. A Lei nº 12.783, de 2013, passa a vigorar acrescida do seguinte dispositivo:

“Art. 26-A. As reduções de que tratam o § 4º do art. 8º e § 9º do art. 15 serão aplicadas às indenizações cujas obrigações de pagamento sejam assumidas pelo poder concedente em até cinco anos após a data de publicação desta Lei, alcançadas, inclusive, as parcelas dessas indenizações pagas depois do prazo.” (NR)

Art. 23. A Lei nº 12.715, de 17 de setembro de 2012, passa a vigorar com as seguintes alterações:

“Art. 4º

.....

§ 6º

I -.....

.....

e) ficam limitadas a um por cento do imposto sobre a renda devido com relação ao programa de que trata o art. 1º, e a um por cento do imposto sobre a renda devido com relação ao programa de que trata o art. 3º; e

II -

.....

d) ficam limitadas a um por cento do imposto sobre a renda devido em cada período de apuração trimestral ou anual com relação ao programa de que trata o art. 1º, e a um por cento do imposto sobre a renda devido em cada período de apuração trimestral ou anual com relação ao programa de que trata o art. 3º, observado em ambas as hipóteses o disposto no § 4º do art. 3º da Lei nº 9.249, de 26 de dezembro de 1995.

.....” (NR)

“Art. 40.

.....

§ 3º A habilitação ao INOVAR-AUTO será concedida em ato do Ministro de Estado do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

§ 4º

.....

II - assumir o compromisso de atingir níveis mínimos de eficiência energética, conforme regulamento.

.....” (NR)

“Art. 42.

I - o descumprimento dos requisitos estabelecidos por esta Lei ou pelos atos complementares do Poder Executivo, exceto quanto ao compromisso de que trata o inciso II do § 4º do art. 40; ou

.....” (NR)

“Art. 43. Fica sujeita à multa de:

I - dez por cento do valor do crédito presumido apurado, a empresa que descumprir obrigação acessória relativa ao INOVAR-AUTO estabelecida nesta Lei ou em ato específico da Secretaria da Receita Federal do Brasil do Ministério da Fazenda;

II - R\$ 50,00 (cinquenta reais) para até o primeiro centésimo, inclusive, maior que o consumo energético correspondente à meta de eficiência energética, expressa em megajoules por quilômetro, estabelecida para a empresa habilitada;

III - R\$ 90,00 (noventa reais) a partir do primeiro centésimo, exclusive, até o segundo centésimo, inclusive, maior que o consumo energético correspondente à meta de eficiência energética, expressa em megajoules por quilômetro, estabelecida para a empresa habilitada;

IV - R\$ 270,00 (duzentos e setenta reais) a partir do segundo centésimo, exclusive, até o terceiro centésimo, inclusive, maior que o consumo energético correspondente à meta de eficiência energética, expressa em megajoules por quilômetro, estabelecida para a empresa habilitada; e

V - R\$ 360,00 (trezentos e sessenta reais) a partir do terceiro centésimo, exclusive, para cada centésimo maior que o consumo energético correspondente à meta de eficiência energética, expressa em megajoules por quilômetro, estabelecida para a empresa habilitada.

§ 1º O percentual de que trata o inciso I do caput deverá ser aplicado sobre o valor do crédito presumido referente ao mês anterior ao da verificação da infração.

§ 2º Os valores de que tratam os incisos II, III, IV e V do caput deverão ser multiplicados pelo número de veículos comercializados pela empresa infratora a partir de 4 de abril de 2013 ou a partir da primeira habilitação ao INOVAR-AUTO, se esta for posterior a 4 de abril de 2013.” (NR)

Art. 24. A [Lei nº 12.546, de 14 de dezembro de 2011](#), passa a vigorar com as seguintes alterações:

“Art. 5º

§ 1º

.....
II - poderá ser usufruída até 31 de dezembro de 2017; e

.....” (NR)

Art. 25. A [Lei nº 12.546, de 14 de dezembro de 2011](#), passa a vigorar com as seguintes alterações:

“Art. 7º

.....
V - as empresas de transporte rodoviário coletivo de passageiros por fretamento e turismo municipal, intermunicipal em região metropolitana, intermunicipal, interestadual e internacional, enquadradas na classe 4929-9 da CNAE 2.0;

VI - as empresas de transporte ferroviário de passageiros, enquadradas nas subclasses 4912-4/01 e 4912-4/02 da CNAE 2.0;

VII - as empresas de transporte metroferroviário de passageiros, enquadradas na subclasse 4912-4/03 da CNAE 2.0;

VIII - as empresas que prestam os serviços classificados na Nomenclatura Brasileira de Serviços - NBS, instituída pelo Decreto nº 7.708, de 2 de abril de 2012, nos códigos 1.1201.25.00, 1.1403.29.10, 1.2001.33.00, 1.2001.39.12, 1.2001.54.00, 1.2003.60.00 e 1.2003.70.00;

IX - as empresas de construção de obras de infraestrutura, enquadradas nos grupos 421, 422, 429 e 431 da CNAE 2.0;

X - as empresas de engenharia e arquitetura enquadradas no grupo 711 da CNAE 2.0; e

XI - as empresas de manutenção, reparação e instalação de máquinas e equipamentos enquadrados nas classes 3311-2, 3312-1, 3313-9, 3314-7, 3319-8, 3321-0 e 3329-5 da CNAE 2.0.

.....
§ 7º Serão aplicadas às empresas referidas no inciso IV do caput as seguintes regras:

I - para as obras matriculadas no Cadastro Específico do INSS - CEI a partir do dia 1º de abril de 2013, o recolhimento da contribuição previdenciária ocorrerá na forma do caput, até o seu término;

II - para as obras matriculadas no Cadastro Específico do INSS - CEI até o dia 31 de março de 2013, o recolhimento da contribuição previdenciária ocorrerá na forma dos incisos I e III do caput do art. 22 da Lei nº 8.212, de 1991, até o seu término; e

III - no cálculo da contribuição incidente sobre a receita bruta, serão excluídas da base de cálculo, observado o disposto no art. 9º, as receitas provenientes das obras a que se refere o inciso II.” (NR)

“Art. 8º

.....

§ 3º

.....

XIII - empresas que realizam operações de carga, descarga e armazenagem de contêineres em portos organizados, enquadrados nas classes 5212-5 e 5231-1 da CNAE 2.0;

XIV - de transporte aéreo de passageiros e de carga não regular (táxi-aéreo), nos termos da Lei nº 7.565, de 19 de dezembro de 1986, enquadradas na classe 5112-9 da CNAE 2.0;

XV - de transporte rodoviário de cargas, enquadradas na classe 4930-2 da CNAE 2.0;

XVI - de agenciamento marítimo de navios, enquadradas na classe 5232-0 da CNAE 2.0;

XVII - de transporte por navegação de travessia, enquadradas na classe 5091-2 da CNAE 2.0;

XVIII - de prestação de serviços de infraestrutura aeroportuária, enquadradas na classe 5240-1 da CNAE 2.0;

XIX - de transporte ferroviário de cargas, enquadradas na classe 4911-6 da CNAE 2.0; e

XX - jornalísticas e de radiodifusão sonora e de sons e imagens de que trata a Lei nº 10.610, de 20 de dezembro de 2002, enquadradas nas classes 1811-3, 5811-5, 5812-3, 5813-1, 5822-1, 5823-9, 6010-1, 6021-7 e 6319-4 da CNAE 2.0.

.....

§ 6º Consideram-se empresas jornalísticas, para os fins do inciso XX do § 3º, aquelas que têm a seu cargo a edição de jornais, revistas, boletins e periódicos, ou a distribuição de noticiário por qualquer plataforma, inclusive em portais de conteúdo da Internet.” (NR)

“Art. 9º

.....

VII - para os fins da contribuição prevista no caput dos arts. 7º e 8º, considera-se empresa a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 - Código Civil, devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso.

.....

§ 9º As empresas para as quais a substituição da contribuição previdenciária sobre a folha de pagamento pela contribuição sobre a receita bruta estiver vinculada ao seu enquadramento no CNAE deverão considerar apenas o CNAE relativo a sua atividade principal, assim considerada aquela de maior receita auferida ou esperada, não lhes sendo aplicado o disposto no § 1º.

§ 10. Para fins do disposto no § 9º, a base de cálculo da contribuição a que se referem o caput do art. 7º e o caput do art. 8º será a receita bruta da empresa relativa a todas as suas atividades.” (NR)

Art. 26. O Anexo I à [Lei nº 12.546, de 2011](#), passa a vigorar:

I - acrescido dos produtos classificados nos códigos da TIPI:

a) Capítulo 93, exceto 93.02.00.00, 9306.2 e 9306.30.00;

b) 1301.90.90;

c) 7310.21.90;

d) 7323.99.00;

e) 7507.20.00;

f) 7612.10.00;

g) 7612.90.11;

h) 8309.10.00;

i) 8526.10.00;

j) 8526.91.00;

k) 8526.92.00;

l) 9023.00.00;

m) 9603.10.00;

n) 9603.29.00;

o) 9603.30.00;

p) 9603.40.10;

q) 9603.40.90;

r) 9603.50.00;

- s) 9603.90.00;
- t) 9404.10.00; e
- u) 9619.00.00; e

II - subtraído dos produtos classificados nos códigos 7403.21.00, 7407.21.10, 7407.21.20, 7409.21.00, 7411.10.10, 7411.21.10 e 74.12.

§1º As empresas que fabricam os produtos relacionados no inciso II do caput poderão antecipar para 1º de abril de 2013 sua exclusão da tributação substitutiva prevista no art. 8º da Lei nº 12.546, de 14 de dezembro de 2011.

§2º A antecipação de que trata o § 1º será exercida de forma irretratável mediante o recolhimento, até o prazo de vencimento, da contribuição previdenciária prevista nos incisos I e III do caput do art. 22 da Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991, relativa a abril de 2013.

Art. 27. A Lei nº 9.718, de 27 de novembro de 1998, passa a vigorar com as seguintes alterações:

“ Art. 13. A pessoa jurídica cuja receita bruta total, no ano-calendário anterior, tenha sido igual ou inferior a R\$ 72.000.000,00 (setenta e dois milhões de reais), ou a R\$ 6.000.000,00 (seis milhões de reais) multiplicado pelo número de meses de atividade do ano-calendário anterior, quando inferior a doze meses, poderá optar pelo regime de tributação com base no lucro presumido.

.....” (NR)

“Art. 14.

I - cuja receita total, no ano-calendário anterior seja superior ao limite de R\$ 72.000.000,00 (setenta e dois milhões de reais), ou proporcional ao número de meses do período, quando inferior a doze meses;

.....” (NR)

Art. 28. Esta Medida Provisória entra em vigor:

I - a partir do primeiro dia do quarto mês subsequente ao da publicação desta Medida Provisória, em relação:

- a) ao art. 18;
- b) ao art. 19; e
- c) à alínea “u” do inciso I do caput do art. 26; e
- d) ao inciso II do caput do art. 26;

II - a partir de 1º de janeiro de 2014 em relação:

a) aos incisos V a XI do caput do art. 7º da Lei nº 12.546, de 2011, acrescentados pelo art. 25 desta Medida Provisória;

b) aos incisos de XIII a XX do § 3º e ao § 6º, do art. 8º da Lei nº 12.546, de 2011, acrescentados pelo art. 25 desta Medida Provisória;

c) às alíneas de “a” a “s” do inciso I do caput do art. 26; e

d) ao art. 27; e

III - na data de sua publicação para os demais dispositivos, produzindo efeitos quanto ao art. 22 a partir da entrada em vigor da Lei nº 12.783, de 11 de janeiro de 2013.

Art. 29. Fica revogado o inciso VI do caput do art. 1º da Lei nº 9.074, de 7 de julho de 1995, resguardados os direitos contratuais dos atuais concessionários e permissionários, na data de publicação desta Medida Provisória.

Brasília, 4 de abril de 2013; 192º da Independência e 125º da República.

DILMA ROUSSEFF

Guido Mantega

Fernando Damata Pimentel

Luiz Antônio Rodrigues Elias

ANEXO D

RESOLUÇÃO SENADO FEDERAL 13, DE 2012

D.O.U.: 26.04.2012

Estabelece alíquotas do Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS), nas operações interestaduais com bens e mercadorias importados do exterior.

O Senado Federal resolve:

Art. 1º A alíquota do Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS), nas operações interestaduais com bens e mercadorias importados do exterior, será de 4% (quatro por cento).

§ 1º O disposto neste artigo aplica-se aos bens e mercadorias importados do exterior que, após seu desembaraço aduaneiro:

I - não tenham sido submetidos a processo de industrialização;

II - ainda que submetidos a qualquer processo de transformação, beneficiamento, montagem, acondicionamento, reacondicionamento, renovação ou recondicionamento, resultem em mercadorias ou bens com Conteúdo de Importação superior a 40% (quarenta por cento).

§ 2º O Conteúdo de Importação a que se refere o inciso II do § 1º é o percentual correspondente ao quociente entre o valor da parcela importada do exterior e o valor total da operação de saída interestadual da mercadoria ou bem.

§ 3º O Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz) poderá baixar normas para fins de definição dos critérios e procedimentos a serem observados no processo de Certificação de Conteúdo de Importação (CCI).

§ 4º O disposto nos §§ 1º e 2º não se aplica:

I - aos bens e mercadorias importados do exterior que não tenham similar nacional, a serem definidos em lista a ser editada pelo Conselho de Ministros da Câmara de Comércio Exterior (Camex) para os fins desta Resolução;

II - aos bens produzidos em conformidade com os processos produtivos básicos de que tratam o Decreto-Lei nº 288, de 28 de fevereiro de 1967, e as Leis nºs 8.248, de 23 de outubro de 1991, 8.387, de 30 de dezembro de 1991, 10.176, de 11 de janeiro de 2001, e 11.484, de 31 de maio de 2007.

Art. 2º O disposto nesta Resolução não se aplica às operações que destinem gás natural importado do exterior a outros Estados.

Art. 3º Esta Resolução entra em vigor em 1º de janeiro de 2013.

Senado Federal, em 25 de abril de 2012.

Senadora MARTA SUPPLY

Primeira Vice-Presidente do Senado Federal, no exercício da Presidência