Finanças Gold LTDA

Soluções financeiras para empresas e pessoas físicas

FINANÇAS GOLD
Aqui suas finanças valem ouro !

Serviço ou Mercadoria?

Entenda as diferenças tributárias e estratégicas para seu negócio.

Ao iniciar um negócio ou buscar entender melhor o funcionamento do mercado, é essencial distinguir dois modelos fundamentais: prestação de serviços e venda de mercadorias. Embora ambos integrem o setor comercial, suas características operacionais, tributárias e estratégicas são bastante distintas — e essa diferença impacta diretamente na forma como o negócio é estruturado e declarado à Receita Federal.

👨‍💼 O que é prestação de serviços?

A prestação de serviços envolve oferecer habilidades, conhecimento ou tempo para atender a uma demanda específica. O serviço é intangível — ou seja, não pode ser tocado — mas tem valor percebido pela solução que entrega.

Exemplos comuns: Consultoria financeira, serviços contábeis, manutenção técnica, aulas particulares.

Características principais:

• Não envolve produto físico ou estoque;

• Valor baseado na experiência, tempo e qualidade;

• Tributação principal: ISS (Imposto Sobre Serviços), cobrado pelo município;

• Base de cálculo no Lucro Presumido: geralmente 32% da receita bruta;

• Exige emissão de Nota Fiscal de Serviço (NFS-e);

🛍️ O que é venda de mercadorias?

Já a venda de mercadorias está ligada à comercialização de produtos físicos, como roupas, alimentos, eletrônicos ou qualquer item tangível. O lucro vem da diferença entre o custo de aquisição e o preço de venda.

Exemplos comuns: Lojas de roupas, supermercados, e-commerces, papelarias.

Características principais:

• Envolve controle de estoque, logística e fornecedores;

• Tributação principal: ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços), cobrado pelo estado;

• Base de cálculo no Lucro Presumido: geralmente 8% da receita bruta;

• Exige emissão de Nota Fiscal Eletrônica de Produto (NF-e).

⚖️ Diferenças na tributação e no imposto de renda

A forma como cada atividade é tributada afeta diretamente a escolha do regime tributário (Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real) e o registro no Imposto de Renda:

• Empresas **prestadoras de serviços** devem declarar o **IRPJ (Imposto de Renda Pessoa Jurídica)** com base na receita presumida ou real, dependendo do regime. No **Lucro Presumido**, presume-se **32%** da receita como lucro tributável.

• Empresas comerciais também declaram o **IRPJ**, mas com base em **8%** da receita bruta no Lucro Presumido.

• A escolha do **CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas)** define se a atividade é considerada serviço ou comércio, o que influencia diretamente na tributação.

• Profissionais autônomos que prestam serviços como pessoa física devem declarar os rendimentos como rendimentos tributáveis no **Imposto de Renda Pessoa Física (IRPF).**

🎯 Estratégias comerciais e de marketing

A abordagem de vendas também muda conforme o segmento:

• **Prestadores de serviços** devem investir em autoridade, conteúdo educativo e relacionamento com o cliente.

• **Comerciantes** podem apostar em promoções, vitrine de produtos e logística eficiente.

Empresas que atuam no setor financeiro, por exemplo, podem combinar os dois modelos: oferecer consultoria personalizada (serviço) junto com materiais educativos, planilhas ou ferramentas (produto) — agregando valores diversificando a receita.

Conclusão

Entender a diferença entre prestação de serviços e venda de mercadorias é essencial para tomar decisões estratégicas, cumprir obrigações legais e se posicionar corretamente no mercado. Cada modelo tem suas vantagens e desafios — e muitos negócios até combinam os dois para potencializar resultados.

Se você está estruturando seu negócio ou buscando otimizar sua atuação, vale a pena revisar seu enquadramento fiscal, seu modelo de nota fiscal e sua estratégia

de comunicação. Isso pode fazer toda a diferença na saúde financeira crescimento sustentável da sua empresa.