

UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ

Marlene Ferreira Santiago

**O EFEITO DA TRIBUTAÇÃO NO PLANEJAMENTO
FINANCEIRO DAS EMPRESAS PRESTADORAS DE
SERVIÇOS: UM ESTUDO DE CASO DE
DESENVOLVIMENTO REGIONAL**

Taubaté – SP

2006

UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ

Marlene Ferreira Santiago

**O EFEITO DA TRIBUTAÇÃO NO PLANEJAMENTO
FINANCEIRO DAS EMPRESAS PRESTADORAS DE
SERVIÇOS: UM ESTUDO DE CASO DE
DESENVOLVIMENTO REGIONAL**

Dissertação apresentada para obtenção do título de mestre, no Curso de Mestrado em Gestão e Desenvolvimento Regional do Departamento de Economia, Contabilidade e Administração da Universidade de Taubaté.

Área de Concentração: Planejamento e Desenvolvimento Regional

Orientador: Prof. Dr. José Luis Gomes da Silva

Taubaté – SP

2006

MARLENE FERREIRA SANTIAGO

**O EFEITO DA TRIBUTAÇÃO NO PLANEJAMENTO FINANCEIRO DAS
EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS: UM ESTUDO DE CASO DE
DESENVOLVIMENTO REGIONAL**

Dissertação apresentada para obtenção do Título de Mestre do Curso de Mestrado em Gestão e Desenvolvimento Regional do Departamento de Economia, Contabilidade e Administração da Universidade de Taubaté.

Área de Concentração: Planejamento e Desenvolvimento Regional

Data: _____

Resultado: _____

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. José Luis Gomes da Silva

UNITAU

Assinatura _____

Prof. Dr. Edson Aparecida de Araújo Querido Oliveira

UNITAU

Assinatura _____

Prof. Dr. Arnaldo de Souza Cabral

ITA

Assinatura _____

Dedico este trabalho ao meu marido Helio Santiago, que compartilhou comigo momentos difíceis com solidariedade e compreensão e ao meu filho Fernando, pelo seu carinho e cooperação.

O Senhor é quem vai adiante de ti: ele será
contigo, não te deixará, nem te desampará;
não temas, nem te atemorizes.

Dt 31:8

AGRADECIMENTOS

À Universidade de Taubaté, pela concessão da bolsa de estudos.

Ao orientador Prof. Dr. José Luis Gomes da Silva pela amizade e compreensão demonstradas no decurso da orientação do trabalho.

Ao Prof. Dr. Edson Aparecida de Araújo Querido Oliveira pela objetividade e clareza de seus conselhos agregados neste trabalho.

À Profa. MSc. Marisa de Moura Marques, pela amizade demonstrada, pelo incentivo e força.

À Empresa de Pesquisa, Tecnologia e Serviços da Universidade de Taubaté – EPTS, pela colaboração e disponibilidade de dados para o estudo.

Ao corpo docente e aos coordenadores do Mestrado pela disposição dispensada durante o curso e pelos ensinamentos e amizade dedicados, extensivos também à secretaria da PRPPG.

Aos meus colegas e amigos do mestrado que, pela amizade, carinho e respeito, ou pelo simples convívio ao longo desses dois anos, a mim se ligaram pelo vínculo da experiência comum.

RESUMO

Este trabalho analisa e demonstra os efeitos da carga tributária sobre o planejamento financeiro e avalia o impacto produzido pelos impostos e contribuições diretos e indiretos sobre a rentabilidade das empresas, em particular sobre as empresas prestadoras de serviços optantes pelo regime de tributação sobre o lucro real. Procura discutir os principais itens que compõem a carga tributária brasileira, conclui que o esforço tributário da sociedade brasileira é elevado e bem superior a de outros países, além disso, é complexo e com excessivo número de tributos e obrigações acessórias que acarretam mais custos às organizações. A análise mostra que uma parcela significativa e crescente da carga tributária é arrecadada por impostos cumulativos, que oneram sobremaneira as empresas prestadoras de serviços. Conclui ainda que algumas vezes as empresas são surpreendidas com a criação e imposição de novos impostos, o que representa carga extra não prevista em seus planejamentos financeiros, impactando seu fluxo de caixa. A empresa objeto deste estudo de caso é a Empresa de Pesquisa, Tecnologia e Serviços da Universidade de Taubaté – EPTS, empresa pública de direito privado, a qual disponibilizou seus dados financeiros no período de 1998 a 2004. Com o uso de cálculos e análises de resultados da empresa EPTS no período, ficou evidenciado a evolução e/ou a involução da sua rentabilidade, salientando o impacto da tributação nesses resultados. Diante desses fatos evidenciou-se que o acompanhamento sistemático da geração e recuperação de impostos tem ligação direta com a rentabilidade do investimento.

Palavras-chave: Planejamento Financeiro; Planejamento Tributário; Carga Tributária; Rentabilidade, Fluxo de Caixa

ABSTRACT

This work analyses and demonstrates the effects of the tax burden on the financial planning and evaluates the impact produced by the taxes and contributions direct and indirect on the profitability of the companies, in particular on the rendering companies of service options for the regimen of taxation on the real profit. It looks, too, to discuss the main items that compose the Brazilian tax burden, concludes that the effort tributary of the society it's elevated and very superior than de other countries, moreover, it's complex and with exceeding number of tributes and accessory obligations that cause more costs to the organizations. The analyses demonstrates that one parcels out significant and increasing of the tax burden it's caused by accumulating taxes, that they excessively burden the rendering companies of service. It still concludes that some times the companies are surprised with the creation and imposition of new taxes, what represents not foreseen extra load in its financial planning, impacting their box flow. The object company of this case study is the Empresa de Pesquisa, Tecnologia e Serviços da Universidade de Taubaté – EPTS (Research, Technology and Services of the University of Taubaté), public company of private law, which yielded its financial data in the period of 1998 to 2004. With the use of the calculations and analyses of the results from the company EPTS on the period, was evident the evolution or the involution of your profitability, pointing out the impact of the taxation in this results. Ahead of these facts it was proven that the systematic accompaniment of the generation and recovery of taxes has direct bonding with the yield of the investment.

Key words: Financial planning, Tributary Planning, Tax burden, Yield, Cash Flow

LISTA DE FIGURAS

Figura 1– Plano mestre (<i>master plan</i>).....	27
Figura 2 – Planejamento Financeiro (operacional) de curto prazo.....	32
Figura 3 - Fluxograma do Orçamento Empresarial	34
Figura 4 – Importância do planejamento financeiro.....	49
Figura 5 – Organograma da Empresa de Pesquisa, Tecnologia e Serviços da Universidade de	90

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Carga Tributária Bruta 2003 – 2004 (em bilhões correntes).....	72
Tabela 2 – Carga Tributária Bruta 2003 – 2004 (em bilhões correntes).....	72
Tabela 3- Montante de Arrecadação e Distribuição entre Níveis de Competência.....	76
Tabela 4 – Administração da Receita Tributária.....	78
Tabela 5 – Decomposição da variação da CTB – 2003 x 2004.....	79
Tabela 6 – A Carga Tributaria Brasileira no Contexto Internacional.....	80
Tabela 7 – CTB 2004 - Detalhamento por tributo.....	83
Tabela 8 – Detalhamento das taxas recolhidas na GPS	97
Tabela 9 – Resumo da CT - Tributos, Incidência e Alíquotas	98
Tabela 10 – Detalhamento do INPC no período de 1998 a 2004.....	104
Tabela 11 – Demonstração do crescimento em números índices.....	111
Tabela 12 – Identificação das margens de lucro no período	116

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Tendência de crescimento do PIB – 1986 - 2004	74
Gráfico 2 - Tendência de crescimento da CTB – 1986-2004.....	75
Gráfico 3 – Arrecadação Tributária Geral	77
Gráfico 4 – Comparação de cargas tributárias no Brasil e no mundo	81
Gráfico 5 – CTB 2004 – Detalhamento por Tributos	84
Gráfico 6 – Parcelas administradas pelo FPAS e por terceiros.....	97
Gráfico 7 - Evolução das alíquotas de impostos incidentes sobre a Receita Operacional.....	99
Gráfico 8 – Comparativo de crescimento da RO antes e depois dos impostos (em milhares de reais)	102
Gráfico 9 – Comportamento da ROB e ROL.....	106
Gráfico 10– Comportamento de itens da Demonstração de Resultados.....	108
Gráfico 11 – Variações ocorridas entre 1998 e 2004 nos itens do DR.....	113
Gráfico 12 – Desempenho do Lucro Operacional	117
Gráfico 13 – Desempenho do LAIR	118
Gráfico 14 – Desempenho do Lucro Líquido do Exercício	119
Gráfico 15 – Comparativo das margens de lucratividade.....	120

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – A Evolução do PIB e da CTB de 1986 a 2004.....	73
Quadro 2 - Simulação dos cálculos do IRPJ, CSSL e Adicional do IRPJ (valores fictícios) ..	96
Quadro 3 – Evolução das alíquotas de impostos incidentes sobre a Receita Operacional	99
Quadro 4 – Composição da Receita Operacional de 1998 a 2004 (em milhares de reais)	101
Quadro 5 – Apuração da ROL de 1998 a 2004 (em milhares de reais).....	102
Quadro 6 – Demonstrativo da ROL de 1998 a 2004 corrigida pelo INPC (em milhares de reais).....	105
Quadro 7 – Demonstrativo de Resultados 1998 a 2004 corrigidas pelo INPC (em milhares de reais).....	107
Quadro 8 – Análise Horizontal dos DR de 1998 a 2004 (em milhares de reais corrigidos)..	109
Quadro 9– Análise Vertical das DR de 1998 a 2004 (em milhares de reais corrigidos).....	115

LISTA DE EQUAÇÕES

Equação 1 – Multiplicadores ou Números-índices	103
Equação 2 – Análise Horizontal	109
Equação 3 - Variação Percentual	109
Equação 4 – Relação Percentual	112

LISTA DE ABREVIATURAS

BP	- Balanço Patrimonial
CF	- Constituição Federal
CIDE	- Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico
CGPT	- Coordenação Geral de Política Tributária
CLT	- Consolidação das Leis do Trabalho
COFINS	- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
CTB	- Carga Tributária Brasileira
CTN	- Código Tributário Nacional
CPMF	- Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira
CSLL	- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
DFC	- Demonstrativo do Fluxo de Caixa
DOAR	- Demonstrativo da Origem e Aplicação de Recursos
DPC	- Diretoria de Portos e Costas do Ministério da Marinha
DR	- Demonstrativo de Resultados
DRE	- Demonstração do Resultado do Exercício
EPTS	- Empresa de Pesquisa, Tecnologia e Serviços da Universidade de Taubaté
FCO	- Fundo de Financiamento do Centro-Oeste
FGTS	- Fundo de Garantia do Tempo de Serviço
FNDE	- Fundo Nacional para o Desenvolvimento da Educação
FNE	- Fundo de Financiamento do Nordeste
FNO	- Fundo de Financiamento do Norte
FPAS	- Fundo de Assistência e Previdência Social
FPE	- Fundo de Participação dos Estados
FPM	- Fundo de Participação dos Municípios
FUNDAF	- Fundo Especial de Desenvolvimento e Aperfeiçoamento das Atividades de Fiscalização
FUNDEF	- Fundo de Manutenção e Desenvolvimento do Ensino Fundamental e de Valorização do Magistério
GPS	- Guia de Previdência Social
IBGE	- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IBPT	- Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário

ICMS	- Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços
IN	- Instrução Normativa
INCRA	- Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária
INSS	- Instituto Nacional de Seguro Social
IPI	- Imposto sobre Produtos Industrializados
IPTU	- Imposto sobre Propriedade Predial e Territorial Urbana
IPVA	- Imposto sobre Propriedade de Veículos Automotores
IRPJ	- Imposto de Renda Pessoa Jurídica
ITBI	- Imposto sobre a Transmissão <i>inter Vivos</i> de Bens Imóveis
ITCD	- Imposto sobre a Transmissão <i>Causa Mortis</i> e Doações
IOC	- Imposto sobre Operações Cambiais
IOF	- Imposto sobre Operações Financeiras
IPTU	- Imposto Predial e Territorial Urbano
IPVA	- Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotivos
ISS	- Imposto sobre Serviços
LDO	- Lei de Diretrizes e Normas
LL	- Lucro Líquido
LLE	- Lucro Líquido do Exercício
MAIR	- Margem antes do Imposto de Renda
ML	- Margem Líquida
MO	- Margem Operacional
MP	- Medida Provisória
MPAS	- Ministério da Previdência e Assistência Social
MPOG	- Ministério do Planejamento Orçamento e Gestão
NI	- Número-Índice
PAES	- Parcelamento Especial
PIS	- Programa de Integração Social
PASEP	- Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público
PIB	- Produto Interno Bruto
REFIS	- Programa de Recuperação Fiscal
RLD	- Receita Líquida de Devoluções
ROB	- Receita Operacional Bruta
ROL	- Receita Operacional

RP	- Relação Percentual
SAT	- Seguro Acidente de Trabalho
SE	- Salário Educação
SEBRAE	- Serviço Brasileiro de Apoio às Pequenas e Médias Empresas
SENAC	- Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial
SENAI	- Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
SENAR	- Serviço Nacional de Aprendizagem Rural
SENAT	- Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte
SESC	- Serviço Social do Comércio
SESI	- Serviço Social da Indústria
SEST	- Serviço Social do Transporte
SIMPLES	- Sistema Simplificado de Recolhimento de Tributos Federais
SRF	- Secretaria da Receita Federal
STB	- Sistema Tributário Brasileiro
STN	- Secretaria do Tesouro Nacional
STN	- Sistema Tributário Nacional
UNITAU	- Universidade de Taubaté
VC	- Valor Corrigido
VLD	- Vendas Líquidas de Devoluções

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	17
1.1	Objetivos.....	19
1.2	Delimitação do Estudo	20
1.3	Relevância do Estudo	21
1.4	Estrutura do Trabalho.....	22
2	REVISÃO DE LITERATURA.....	24
2.1	Planejamento Financeiro	26
2.2	Processo de Planejamento Financeiro	30
2.2.1	Orçamento Operacional	36
2.2.2	Orçamento Financeiro	39
2.3	Planejamento Tributário	50
2.3.1	Fundamentos da Tributação	54
2.3.2	Elementos Fundamentais do Tributo.....	56
2.3.3	Imposição Tributária.....	57
2.3.4	A Competência Tributária.....	62
2.4	Conceitos Básicos Sobre Tributação das Pessoas Jurídicas	64
2.4.1	Conceitos de Carga Tributária	68
3	MÉTODO	85
3.1	Metodologia da Pesquisa	85
3.2	Natureza da Pesquisa.....	85
3.3	Coleta de Dados	86
3.4	Tratamento dos dados.....	87
4	ESTUDO DE CASO: O EFEITO DA TRIBUTAÇÃO NO PLANEJAMENTO.....	88
4.1	A Empresa.....	88
4.2	A Carga Tributária da Empresa EPTS.....	95
5	ANÁLISE DOS RESULTADOS	101
5.1	O Efeito da Tributação nos Resultados da Empresa EPTS	101
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	123
	REFERÊNCIAS	126
	ANEXO 1 - FORMAS DE TRIBUTAÇÃO DAS PESSOAS JURÍDICAS, POR OPÇÃO OU POR DETERMINAÇÃO LEGAL	131
	ANEXO 2 - OS TRIBUTOS NO BRASIL.....	136

1 INTRODUÇÃO

A questão da tributação brasileira envolve aspectos que vão além da carga tributária e dos custos dela decorrentes. A tributação altera o comportamento dos agentes econômicos, interfere nas decisões sobre o uso dos recursos e atua como um limitador de crescimento.

O tributo, embora não seja considerado em si um custo, mas sim um instrumento que transfere recursos do setor privado para o público, provoca custos na medida em que exige o uso de recursos, tanto do governo como do contribuinte, para sua administração.

Existe, no entanto, o consenso de que o Estado necessita da contribuição da sociedade como um todo. Porém, essa contribuição deve ter como parâmetro a medida da capacidade contributiva de cada integrante desta sociedade.

A finalidade da arrecadação de recursos internos é a de atingir o bem comum atendendo as despesas públicas, tais como: segurança e justiça; saneamento; saúde; educação; dentre outras. A sociedade também tem interesse de que o Estado cumpra com sua obrigação, portanto, tem o dever cívico de pagar seus impostos.

Pagar impostos, taxas, emolumentos e contribuições pode trazer alguns danos às empresas. Os efeitos produzidos pela carga tributária podem ser sentidos no âmbito empresarial, tanto no aspecto financeiro quanto no aspecto econômico. A carga tributária nacional é uma das maiores do mundo, representando algo em torno de 36% do Produto Interno Bruto (PIB), não significando que tudo seja arrecadado, mas sim tributado.

Embora tenha sido registrado um aumento do PIB nos últimos dez anos a partir da implantação do Plano Real, e por conseguinte um aumento de arrecadação, o crescimento das despesas públicas apresentou-se maior que o crescimento da arrecadação, demonstrando assim um desequilíbrio das contas públicas, o que pode impedir a retomada sustentada do crescimento.

As empresas em geral enfrentam vários problemas causados pela elevada carga tributária, isto aliado à realidade dos mercados, à concorrência do mundo globalizado e à economia informal, que hoje tem uma representatividade significativa, as coloca em uma encruzilhada, ou pagam suas obrigações com salários, fornecedores, insumos despesas e custos necessários à sua manutenção ou recolhem impostos. Estes acabam muitas vezes ficando para segundo plano.

A empresa prestadora de serviços, bem como todas as demais empresas, têm como sócio o governo, através da arrecadação de impostos e contribuições sociais e parafiscais.

Dentre os impostos e contribuições existentes, a empresa prestadora de serviços arca com os seguintes: Imposto sobre Serviços (ISS), Programa de Integração Social (PIS), Contribuição para Finalidade Social (COFINS), Contribuição Social sobre Lucro (CSSL) e Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e os encargos da folha de pagamento. Se for considerado ainda, a empresa importadora a carga tributária será majorada pelas tarifas de importação. Não se pode ainda, omitir a Contribuição Provisória de Movimentação Financeira (CPMF) cobrada não só das empresas, como de todo cidadão que mantém movimentação financeira através de instituições bancárias no Brasil.

A influência dessa tributação ocorre tanto direta quanto indiretamente nos preços, e conseqüentemente, nos lucros das empresas. Diretamente, pois se percebe a diferença, quando se posicionam os preços de um produto ou serviço sem os impostos e contribuições incidentes sobre eles. A incidência indireta dos impostos se dá quando levado em consideração o tempo despendido do total de horas trabalhadas nas áreas administrativas direcionadas aos cálculos, preenchimentos de guias e controles exigidos pela existência dos impostos. Todos esses fatos geram custos maiores e promovem a redução do lucro, influencia na contratação de mão-de-obra e até na política de investimentos das empresas.

O estudo aqui desenvolvido apresenta a evolução da carga tributária global e sua influência no desempenho das empresas prestadoras de serviços em geral, especificamente sobre a Empresa de Pesquisa, Tecnologia e Serviços (EPTS), objeto desse estudo.

O estudo revela que uma parte significativa da tributação dos bens e serviços é feita por meio de impostos e contribuições cumulativos que são incompatíveis com o objetivo de lucro e causam perda de competitividade. Compreende ainda, a investigação dos fatores que contribuem para a ocorrência do fenômeno e finalmente procura caminhos e procedimentos que possam ser a eles associados com intuito de minimizar o efeito da tributação, proporcionar melhora em seus resultados e contribuir de maneira positiva para seu sucesso.

A perda do poder aquisitivo da moeda gerada pela inflação do período foi levada em consideração. Dessa maneira, com intuito de aprimorar a análise de tendência, os valores componentes dos demonstrativos sofreram correção monetária, com base nos índices de inflação oficiais do período.

A inexistência de empresas com as mesmas características da EPTS, ou seja, empresas públicas de direito privado, de propriedade de uma autarquia municipal de ensino, constituída com orçamento advindo de receitas de serviços próprias, impediu a construção de tabelas de índices-padrão de seu ramo de atividade e, portanto, a análise de “benchmarking”.

1.1 Objetivos

O objetivo deste trabalho é apresentar um estudo de caso para diagnosticar os efeitos da tributação no planejamento financeiro de uma empresa prestadora de serviços optante pelo regime de tributação sobre lucro real e investigar o efeito produzido pelos impostos e contribuições diretos e indiretos em seus resultados. Verificando também o atingimento de metas estabelecidas por seu planejamento financeiro.

A elaboração deste estudo de caso teve como base o crescimento da carga tributária incidente sobre as empresas prestadoras de serviços, que permitiu averiguar a influência dos impostos e contribuições no desempenho das organizações prestadoras de serviços e em particular na Empresa de Pesquisa, Tecnologia e Serviços (EPTS).

1.2 Delimitação do Estudo

O estudo aborda uma empresa prestadora de serviços localizada em Taubaté- SP, responsável pela comercialização e prestação de serviços voltados para o interesse da comunidade, dirigidos ao ensino e a pesquisa, no que diz respeito à suas obrigações tributárias e suas implicações.

Nesse trabalho, o estudo foi direcionado para apurar nos dados da amostra, três tópicos:

- No primeiro, a identificação e o detalhamento da composição da carga tributária da Empresa EPTS;
- No segundo, mensurar as variações das alíquotas dos impostos e contribuições componentes da carga tributária no período analisado;
- E por último, investigar o efeito produzido pelos tributos no desempenho da empresa estudada.

O conjunto de dados em que se baseou o diagnóstico e a investigação proposta foram analisados partindo-se do geral para o particular, permitindo um aprofundamento da análise sobre o assunto, de modo a conhecer os pormenores dos demonstrativos financeiros e a partir destes alcançar os objetivos propostos nesse estudo.

Os resultados desse estudo permitiram apreciar a influência do tributo no desempenho operacional da empresa de modo a comparar, por meio de dados históricos do período

analisado, se as metas para atividades futuras estabelecidas pelo planejamento financeiro da empresa foram alcançadas.

Portanto, o estudo ficou restrito somente aos efeitos da tributação no planejamento financeiro da empresa analisada, não levando em consideração seu efeito sobre outras empresas do setor.

1.3 Relevância do Estudo

O planejamento financeiro é instrumento relevante na gestão empresarial, uma vez que permite a fixação antecipada de certos objetivos que se quer atingir e na identificação do modo de alcançá-los, tornando os ambientes mais seguros e menores os riscos. Uma vez definidos os objetivos e as linhas de atuação, torna-se necessária a busca por procedimentos que possam trazer benefícios relevantes, tanto na economia de recursos quanto na melhoria de resultados.

O planejamento empresarial que tem por objeto o tributo e seus reflexos na organização, é um dos procedimentos que proporciona economia legal de impostos e pode ser utilizado como estratégia para se alcançar vantagem competitiva. Sob o ponto de vista de uma perspectiva geral da administração, entender a tributação é o primeiro passo para o gerenciamento de impostos, identificando e projetando atos e fatos tributáveis e seus efeitos, possibilitando a escolha de alternativas menos onerosas e conseqüentemente maximizando resultados.

Este estudo torna-se relevante na medida em que possibilita:

- Identificar a carga tributária das empresas prestadoras de serviços;
- Conhecer os efeitos da tributação no desempenho econômico e financeiro dessas empresas; e

- Orientar quanto à inclusão do planejamento tributário no planejamento financeiro como fator de grande importância na escolha de alternativas menos onerosas, que contribuem para o crescimento dos padrões de liquidez e maximização de lucratividade, para empresas com características semelhantes ao estudo de caso.

1.4 Estrutura do Trabalho

Este trabalho encontra-se estruturado em cinco capítulos, conforme abaixo descrito resumidamente.

O primeiro capítulo apresenta o objetivo do estudo, a delimitação do estudo, a relevância da pesquisa e a estrutura do trabalho.

O segundo capítulo contém a pesquisa bibliográfica onde se encontram ilustrados os conceitos de planejamento financeiro e tributário, abrangendo inclusive os fundamentos da tributação, a imposição tributária, a competência tributária e a investigação da relação de parâmetros tributários e a organização jurídica das empresas prestadoras de serviços no Brasil. Foram ainda considerados os aspectos do ambiente financeiro e tributário e o efeito da tributação no planejamento.

O terceiro capítulo expõe os procedimentos metodológicos definindo a natureza e o tipo de pesquisa e o método pelo qual foram coletados e tratados os dados para condução da pesquisa e apuração dos resultados do estudo.

No quarto capítulo constam a apresentação e a descrição do estudo de caso feito em empresa prestadora de serviços com a identificação e detalhamento da carga tributária incidente sobre seu faturamento e renda e sua evolução no período analisado. Consta ainda, o

detalhamento de seus demonstrativos financeiros com o intuito de diagnosticar e demonstrar o efeito produzido pela tributação em seu planejamento financeiro.

No quinto capítulo apresentam-se a análise e a interpretação dos resultados que conduz à formação de uma idéia geral dos efeitos produzidos pela tributação no desempenho e no planejamento financeiro da empresa.

No sexto e último capítulo encontram-se as considerações finais com as conclusões do estudo, o resumo dos resultados e sugestões para futuros estudos.

2 REVISÃO DE LITERATURA

A procura por mecanismos que tornem os ambientes mais seguros e com menos riscos levam as instituições à implantação do planejamento. Conhecer a realidade, agir de acordo com esse conhecimento e interpretar o ambiente podem ser as ferramentas que determinarão o sucesso da empresa.

A existência de todo processo das atividades empresariais a desempenhar determina a necessidade do planejamento e todas essas atividades devem ter como objetivo e missão, a maximização da rentabilidade das operações. A contribuição para melhoria de desempenho e continuidade da empresa deve ser dada por todas as atividades da empresa.

O planejamento financeiro é portanto, um dos aspectos mais importante das operações da empresa porque fornece diretrizes para orientar, coordenar e controlar as iniciativas da empresa, de modo a atingir seus objetivos econômicos.

Hoji (2001, p. 39) conceitua o objetivo econômico das empresas como:

.....a movimentação de seu valor no mercado, por meio de geração de resultados econômicos e financeiros (lucro e caixa) adequados, por longo tempo, e que o orçamento empresarial, que inclui o planejamento financeiro, é importante ferramenta para exercer efetivo controle sobre as atividades empresariais.

Visando o conhecimento antecipado de resultados o planejamento financeiro serve de guia para ações a serem executadas, define responsabilidades pela gestão de recursos e geração de resultados, possibilitando o controle das atividades projetadas.

A extensão do período de planejamento é adequada as atividades da empresa, levando em consideração um certo grau de incertezas. Por isso, o planejamento deve ser periodicamente atualizado.

Segundo Rebouças (2001, p. 36):

O processo de planejamento é muito mais importante que seu produto final. O produto final do processo de planejamento, normalmente, é o plano, sendo que este pode ser desenvolvido “pela” empresa e não “para” a empresa. Se

não for respeitado esse aspecto, têm-se planos inadequados para a empresa bem como uma resistência a descréditos efetivos para sua implantação.

Avaliar e classificar as alternativas de solução em termos de contribuição para alcance dos objetivos é tarefa complexa, adicionando a essa complexidade outras variáveis internas e externas, torna-se necessário, um modelo de planejamento, onde estão incluídas todas as atividades da empresa que contribuem para sua melhoria de desempenho e continuidade.

Todas essas atividades devem ter como objetivo e missão a maximização da rentabilidade das operações. Os recursos, humanos, materiais, financeiros, tecnológicos e legais a disposição das empresas devem ser aplicados de maneira a atingir o pleno desempenho

No processo de planejamento financeiro tem-se que considerar dois dados que permeiam toda a peça de planejamento; as metas da organização ou objetivos do planejamento tático e os cenários e premissas. No que diz respeito aos cenários, deve ser considerado tanto o cenário político como econômico do país e do mercado e as premissas econômico-financeiras, tais como expectativa de inflação, variação cambial, taxa de juros, variação de preços de insumos e um dos dados mais importantes, o efeito da estrutura tributária sobre seu resultado.

A busca pela competitividade tem levado as empresas a adotar diferentes estratégias competitivas, como redução de preços, melhoria de qualidade, melhoria de atendimento, dentre outros. Ao utilizar como estratégia a redução de preços, torna-se necessário analisar as estruturas de custos das empresas, pois estas interferem diretamente na formação do preço, nos resultados e, conseqüentemente, na competitividade no mercado. Uma parcela considerável que compõe a estrutura de custos das empresas é o custo tributário, portanto, o imposto produz uma alteração no preço relativo dos fatores.

A abordagem a ser dada aos tributos na elaboração do planejamento é de extrema importância, o enfoque dado aos tributos deve ser gerencial, visto que existem aspectos

regulatórios de apuração, registros e recolhimentos. O gerenciamento dos tributos caracteriza-se pela visão do futuro, sempre pensando no impacto que esses tributos podem ocasionar nas finanças da empresa.

Os efeitos causados pelos tributos no planejamento financeiro, inseridos aí todas as espécies de tributos existentes – municipais, estaduais e federais, inclusive as contribuições sociais e trabalhistas devem ser consideradas como parte integrante do processo das atividades empresariais a desempenhar.

Para redução desses custos tributários, Oliveira (2003, p.36) explica que:

.... um dos mais significativos instrumentos de que dispõe as empresas, para que possam racionalizar seus custos tributários, sem afrontar as diversas legislações que regem os mais diversificados tributos, é o planejamento tributário, em todas as fases da cadeia de valores do ciclo produtivo comercial.

O ideal é partir para um planejamento financeiro, optando pela reavaliação fiscal da empresa, a mensuração do impacto da carga tributária no resultado econômico e na influência do recolhimento de impostos, contribuições e taxas na necessidade de capital de giro das empresas.

2.1 Planejamento Financeiro

O planejamento financeiro é o processo por meio do qual se calcula quanto de financiamento é necessário para se dar continuidade às operações de uma companhia. (GROPELLI; NIKBAKHT, 2002, p.319).

Todo planejamento financeiro começa com dois *inputs* que permeiam todas as peças do orçamento financeiro:

- metas da organização, ou objetivos do planejamento tático;
- cenários e premissas, considerando tanto o cenário político como o econômico

do país e dos mercados e as premissas econômico-financeiras, como expectativa de inflação, variação cambial, taxa de juros, variação de preços dos insumos, percentual de dissídio e méritos dos colaboradores.

De acordo com Ching et al (2003, p.196) “... o processo de planejamento financeiro de uma empresa consiste em várias etapas”, conforme mostrado na Figura 1.

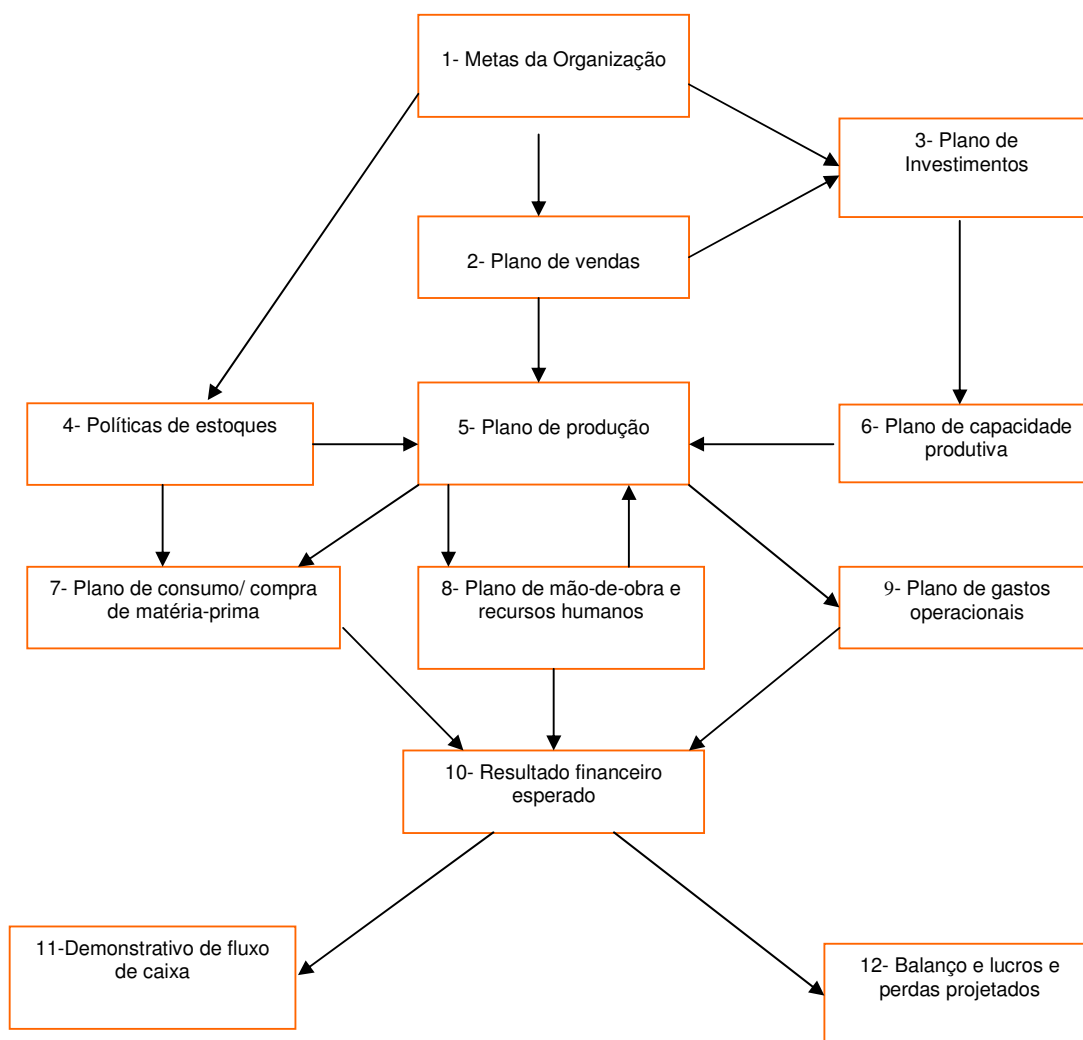


Figura 1– Plano mestre (*master plan*)

Fonte: Ching et al (2003)

Ainda de acordo com Gropelli e Nikbakth (2002, p.321) “Existem vários métodos para estimar as necessidades financeiras de uma empresa”. Dentre esses métodos destacam-se: o plano de vendas; a política de estoques e o plano de investimentos.

O ponto-chave do planejamento financeiro é o orçamento de vendas, ponto de partida de todo o processo de elaboração do planejamento financeiro. A partir desse plano, Gitman e Madura (2003a, p.375) afirmam que “são desenvolvidos planos de produção, estimação de mão-de-obra, despesas gerais e as despesas operacionais de fábrica”, esses planos ainda estabelecem os gastos projetados para uma certa atividade e explica a origem dos recursos necessários para sua efetivação.

De acordo com Padoveze (2005, p.248) “A etapa inicial do orçamento de vendas é a determinação das quantidades a serem vendidas dos produtos da empresa”. A previsão de vendas pode se basear na combinação de análise de dados externos - fatores macroeconômicos - e por dados internos - expectativas das vendas, comportamento de seus produtos dentro de seu mercado, sazonalidade.

A política de estoques consiste na etapa em que as decisões de investimentos de toda a empresa serão consolidadas, aí incluídas as decisões de investimentos fixos que envolvem tempo superior a um ano, isto é, a função do planejamento a longo prazo. Os demais planos incluídos no processo de planejamento financeiro estão interligados e consolidam os impactos que definem os resultados da empresa no período do orçamento.

“Os principais produtos do processo de planejamento financeiro de curto prazo são: o orçamento de caixa, demonstração de resultado *pro forma* e o balanço patrimonial *pro forma*.” (GITMAN E MADURA, 2003a, p.375).

Essas demonstrações projetadas serão mais tarde comparadas com as demonstrações reais, permitindo que a empresa possa detectar os desvios, corrigir problemas operacionais e

ajustar as projeções para os períodos restantes do orçamento, a fim de mostrar as condições operacionais reais.

De acordo com Gropelli e Nikbakth (2002, p.325):

Em planejamento e controle financeiro, é essencial entender como os fundos são gerados e onde são usados. Esse estudo é chamado de análise de fontes e usos de fundos. ...Uma análise completa das fontes e usos de fundos determinará o grau em que a companhia depende de seu próprio capital e do capital de terceiros. Tal análise fornece informação sobre a utilização efetiva dos fundos gerados para manutenção de caixa suficiente...

Além da análise de fontes e usos de fundos outros indicadores de desempenho econômicos e financeiros devem ser calculados com o objetivo de identificar a adequação operacional da empresa contra os objetivos inicialmente estipulados, tais como: indicadores de liquidez, de endividamento, de atividade, margem líquida, retorno sobre o patrimônio, retorno sobre investimento, lucro por ação, dentre outros.

Tecnicamente um planejamento financeiro consiste em desenvolver um conjunto de demonstrativos financeiros projetados, a partir de projeções de vendas, com base em estratégias e alternativas de produção e marketing que possibilitem determinar os recursos necessários para alcançar essas projeções.

Embora não apareça como uma etapa em separado no plano-mestre, dois outros planos devem ser elaborados:

- **Os Custos de Produção:** calculados a partir dos custos de manufatura diretos
 - matéria-prima e mão-de-obra - e indiretos - todos os demais gastos de fabricação. As informações sobre os custos são usadas para estabelecer os preços dos produtos, controlar as operações e preparar demonstrações financeiras com o objetivo de conduzir operações diárias, no processo de planejamento e no desenvolvimento de estratégias de negócios e

- **O Planejamento Tributário:** como forma de redução estratégica de custos, que interfere diretamente na formação do preço e nos resultados, pois, a estrutura de custo contém uma parcela significativa de custos tributários.

Oliveira (2003, p. 36) explica que:

.... um dos mais significativos instrumentos que dispõem as empresas, para que possam racionalizar seus custos tributários, sem afrontar as diversas legislações que regem os mais diversificados tributos, é o planejamento tributário, em todas as fases da cadeia de valores do ciclo produtivo e comercial.

A redução de custos é a estratégia que mais se ouve falar nos dias atuais e é um objetivo comum de todas as entidades. Nesta direção estão os administradores que devem zelar pela maximização dos recursos financeiros disponíveis, valendo-se de procedimentos lícitos que proporcionem uma menor carga tributária.

Em relação á natureza ou essência do planejamento tributário, Borges (2002, p.55) explica:

....consiste em organizar os empreendimentos econômico-mercantis da empresa, mediante emprego de estruturas e formas jurídicas capazes de bloquear a concretização da hipótese de incidência tributaria, ou então, de fazer com que sua materialidade ocorra na medida ou no tempo que lhe sejam mais propícios. Trata-se assim, de um comportamento técnico-funcional, adotado no universo dos negócios, que visa a excluir, reduzir ou adiar os respectivos encargos tributários.

2.2 Processo de Planejamento Financeiro

Planejamento financeiro e estratégico de longo prazo são o começo de um processo de planejamento financeiro. Orienta a formulação de planos e orçamentos de curto prazo e sustentam objetivos financeiros quanto a gestão dos ativos, a gestão dos riscos, ao grau de endividamento e a política de distribuição de dividendos e de captação de recursos.

Refere-se ao processo de estimar as necessidades futuras e identificar como os fundos anteriores foram financiados e os propósitos em que foram gastos. Fornece as diretrizes para orientar, coordenar e controlar as iniciativas da empresa de modo a atingir benefícios.

A função principal do planejamento financeiro é transformar todas as decisões tomadas nos diversos planos departamentais no denominador monetário, isto é, o processo por meio do qual se calcula quanto de financiamento é necessário para se dar continuidade às operações de uma companhia e se decide quando e como a necessidade de fundos será financiada.

Segundo Gitman e Madura (2003b, p. 376), “Os planos financeiros (operacionais) de curto prazo especificam as ações financeiras de curto prazo e o impacto previstos dessas ações”. Esses impactos dizem respeito às fontes de financiamento especialmente desejáveis a elevação de taxas de juros, a utilização desses fundos na expansão das operações da empresa, na alavancagem operacional e financeira, dentre outros.

Esses planos é que irão orientar a formulação de planos e orçamento de curto prazo e operacionais. Em geral, os planos e orçamentos de curto prazo implementam os objetivos estratégicos de longo prazo da empresa.

O processo de planejamento relaciona as projeções de vendas e de ativos elaboradas com base nas alternativas de produção e marketing, determinando os recursos necessários para atender os objetivos do lucro, isto é, deve ser estruturado com metas e objetivos específicos e estabelecer estratégias e ações para alcançar os resultados esperados a curto, médio e longo prazos.

Com planejamento e controle a administração pode avaliar se os padrões existentes de financiamento e os fundos gastos são coerentes com as metas gerais da companhia. Os planos financeiros de longo prazo - estratégicos - funcionam como orientação para preparar planos financeiros de curto prazo – operacionais.

De acordo com Gitman e Madura (2003b, p.376) “Os principais produtos incluem inúmeros orçamentos operacionais, o orçamento de caixa e as demonstrações financeiras *pro forma*”, como descrito na Figura 2.

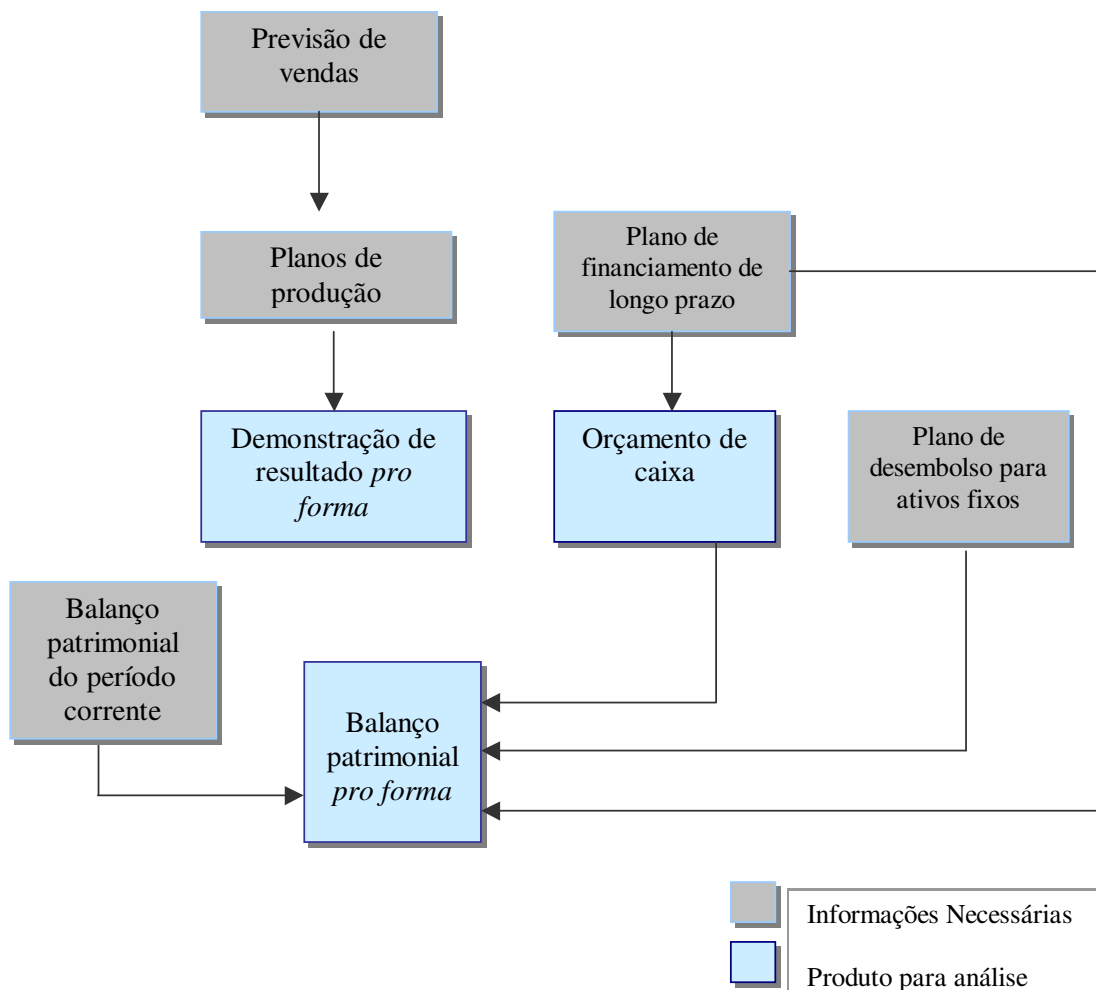


Figura 2 – Planejamento Financeiro (operacional) de curto prazo
 Fonte: Gitman e Madura (2003)

De acordo com Gitman e Madura (2003a, p.390):

Os dois aspectos fundamentais do processo de planejamento financeiro são: *planejamento de caixa* e *planejamento de lucros*. O planejamento de caixa envolve a preparação do orçamento de caixa da empresa; o planejamento de lucros envolve a preparação das demonstrações financeiras *pro forma*”

O planejamento de caixa ou orçamento de caixa deve conter as entradas e saídas planejadas do caixa da empresa e é usado pela empresa para estimar o caixa exigido a curto prazo, com atenção especial ao planejamento para excedentes ou escassez de caixa.

O intervalo com que é feito esse orçamento depende da natureza do negócio, podendo ser apresentados em intervalos maiores ou menores dependendo da sazonalidade e das incertezas.

Os orçamentos podem ser utilizados como um nível de referência (*benchmark*) que permite aos gestores comparar o desempenho real com o desempenho estimado ou desejado. O orçamento força as empresas a pensarem no futuro – antecipar-se e preparar-se para mudanças nas condições. Para o preparo do orçamento deve-se estabelecer metas, objetivos e políticas.

As metas orçadas e o desempenho são, geralmente, uma base melhor para avaliar resultados reais do que o desempenho passado, pois as mudanças nas condições econômicas, de tecnologia, de pessoal, concorrência etc, limitam a utilidade das comparações com o passado. Na elaboração do orçamento devem estar claros as metas e os objetivos da organização em suas diretrizes orçamentárias. De acordo com Horngren et al (2004, p. 780) “um bom processo orçamentário comunica em ambos os sentidos do topo para a base e da base para o topo.”

A coordenação se dá através da comunicação entre os diversos setores, forçando a gerencia a visualizar o relacionamento das atividades de seus departamentos com outros departamentos e da empresa como um todo.

A elaboração de um orçamento-mestre pode levar a empresa a decisões que acionarão esboços subseqüentes antes que um orçamento final seja escolhido. Embora o processo de orçamento mestre possa parecer, na maioria das vezes simples. Ele gera as decisões-chave com relação a todos os aspectos da cadeia de valor da empresa. Os orçamentos-mestres

também conhecidos como demonstrações “*pro forma*” podem conter tantos orçamentos quantos forem necessários, dependendo do tipo de organização, para o período desejado.

Quantificam as metas de vendas os direcionadores dos custos de atividade, as compras, a produção, o lucro líquido, o saldo de caixa e outros objetivos que a gestão especificar. Inclui a previsão de vendas, despesas, recebimentos e desembolsos de caixa e o balanço patrimonial, conforme demonstrado na Figura 3.

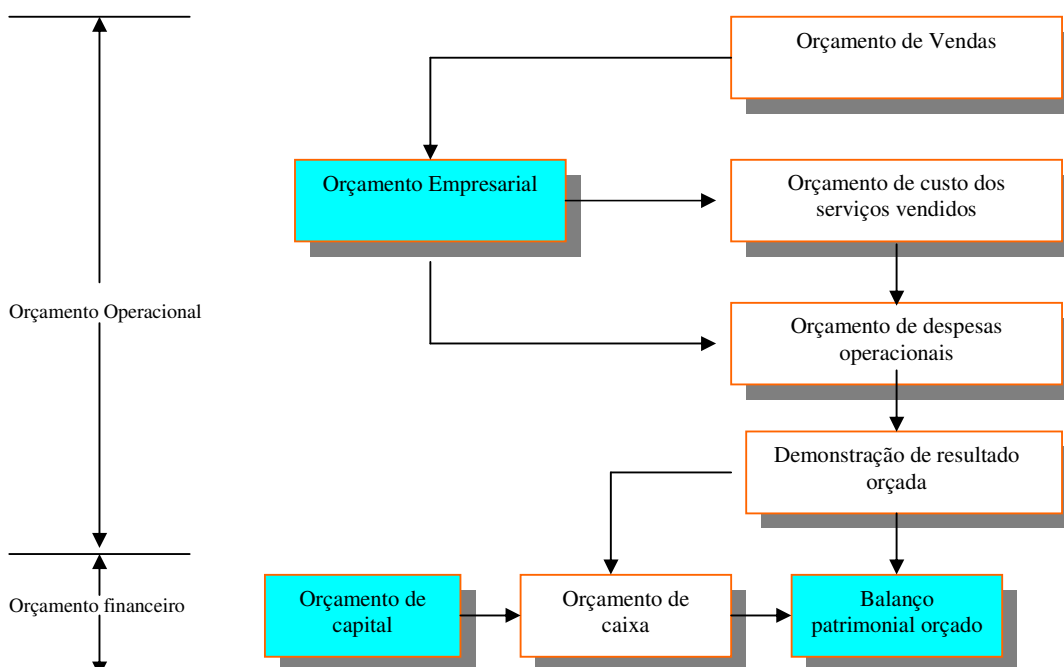


Figura 3 - Fluxograma do Orçamento Empresarial
Fonte: Adaptado de Horngren et al (1996)

No processo de se preparar o orçamento-mestre são tomadas decisões importantes sobre como melhor desdobrar os recursos da organização.

A primeira parte de um orçamento empresarial é a que se refere à operação da empresa, é uma das fases mais importantes, envolve a projeção de cenários econômicos, a variação de índices de preços e taxas de cambio, projeção de taxas de juros e encargos e provisões de gastos com pessoal.

Estabelecidos os cenários econômicos e as premissas básicas é possível desenvolver a fase de projeções e simulações de resultados. Os orçamentos devem ser revisados algumas vezes até que seja alcançado um nível satisfatório.

A projeção das contas dos demonstrativos *pro forma* caminha de acordo com as estratégias de investimento, financiamento e crescimento de vendas. Esse procedimento exige uma análise retrospectiva dos principais índices financeiros e a realização de simulações para o desempenho operacional da empresa, seu setor de atuação e cenário econômico.

Gitman e Madura (2003b, p.384) afirmam que, “Várias abordagens para estimar os demonstrativos *pro forma* são baseados na crença de que as relações financeiras refletidas nas demonstrações financeiras anteriores da empresa não mudarão no próximo período”.

Outra exigência é o conhecimento detalhado da empresa em todos seus setores: administração, produtos e serviços, clientes, fornecedores, concorrentes, tecnologia, vantagens e desvantagens competitivas, riscos sistemáticos, dentre outros, que permitirá a discussão e avaliação sobre a estratégia da empresa com respeito a seus negócios futuros e avaliar os benefícios esperados.

Um planejamento estratégico de longo prazo inclui adicionar ou eliminar linhas de produto, aquisição de novos ativos e outros compromissos de longo prazo e estão sempre coordenados com os orçamentos de capital, em que estão detalhados os dispêndios planejados para investimentos a longo prazo.

De acordo com Padoveze (2005, p.235):

A base da controladoria operacional é processo de planejamento e controle orçamentário, também denominado *planejamento e controle financeiro ou planejamento e controle de resultado*. O orçamento é ferramenta de controle por excelência de todo processo operacional da empresa, pois envolve todos os setores da companhia.

Os planos e orçamentos de longo prazo dão direção a empresa e as metas, enquanto os planos de curto prazo guiam as operações cotidianas. Por isso a atenção das empresas devem estar voltada tanto aos planos de longo prazo para não perder de vista as metas da organização, quanto para os planos de curto prazo na gerência do dia-a-dia.

Um modo intermediário de controle orçamentário permite as empresas atender aos dois planos de curto e longo prazo, essa maneira é o orçamento-mestre, em que estão resumidas as atividades planejadas de todas as subunidades de uma organização, nada mais sendo do que análise extensiva do primeiro ano dos planos de longo prazo.

Duas peças são as principais na elaboração de um orçamento-mestre, o orçamento operacional e o orçamento financeiro. Às vezes chamado de plano de lucro, um orçamento operacional focaliza a demonstração de resultado. Em contraste o orçamento financeiro focaliza que efeitos surtirão no caixa o orçamento operacional e outros planos como o orçamento de capital.

Esse processo orçamentário permite que as organizações antecipem os problemas de fluxo de caixa antes que eles ameacem a sobrevivência e comuniquem a necessidade de recursos críticos dentro delas.

Padoveze (2005, p.235) conclui que:

... o ponto fundamental do processo orçamentário não é apenas prever o que vai acontecer e seu posterior controle, mas sim é o processo de estabelecer e coordenar objetivos para todas as áreas da empresa, de maneira que todos trabalhem sinergicamente em busca de planos de lucros.

O plano orçamentário contempla três grandes segmentos: o orçamento operacional; o orçamento de investimentos e financiamentos; e as projeções dos demonstrativos contábeis, também chamados de orçamento de caixa. Portanto, as duas peças principais de um orçamento-mestre são o orçamento operacional e o orçamento financeiro.

2.2.1 Orçamento Operacional

O orçamento operacional compreende as seguintes peças orçamentárias: orçamento de vendas; orçamento de produção; orçamento de materiais e estoques; orçamento de despesas departamentais.

O orçamento operacional equivale, na demonstração do resultado da empresa, às informações que evidenciam o lucro operacional, ou seja, vendas, custo dos produtos, despesas administrativas e comerciais.

Destaca-se por utilizar o método da porcentagem de vendas, isto é, na previsão do faturamento expressando uma taxa de crescimento anual da receita líquida de vendas. Essa técnica está também relacionada ao processo de planejamento de lucros.

A taxa de crescimento do volume de vendas deve ser compatível com o crescimento esperado do mercado e da empresa, assim como, deve ser pertinente com as despesas de investimentos incorridas para a obtenção do nível de receita projetado. A taxa de crescimento de receita é arbitrada com base nos dados históricos da empresa, pode-se ainda aplicar a taxa média histórica de crescimento de receita líquida de vendas.

O planejamento de lucros ou de resultados *pro forma* pode ser desenvolvido calculando-se relações percentuais anteriores entre certos itens de custos e despesas e as vendas da empresa.

Se considerado que todos os custos e despesas operacionais são variáveis, ou seja, um dado aumento percentual em vendas, o mesmo aumento percentual aconteceria nos custos dos produtos vendidos, nas despesas operacionais e nas despesas com juros, ela tende a subestimar os lucros quando as vendas estão aumentando e a superestimar os lucros quando as vendas estão diminuindo.

Essa abordagem implica que a empresa não receberá os benefícios que resultam dos custos fixos quando as vendas estão aumentando. O aumento do lucro é o resultado promovido pelo benefício de se manter os custos fixos da empresa, que não mudam quando as vendas aumentam até um certo nível de produção. Por outro lado quando há queda de vendas esses custos fixos também permanecem inalterados, portanto, reduzem lucro.

Antes então de definir critérios de projeção para os custos das vendas é preciso classificar os custos em fixos – que independem do nível de vendas e são previamente conhecidos - variáveis - diretamente ligados ao nível de produção e vendas - e semivariáveis - fixos até um certo patamar.

As despesas operacionais - despesas administrativas e comerciais - representam as despesas pagas ou incorridas para vender e administrar a empresa. As despesas administrativas são consideradas fixas - não variam com o volume de vendas - e as comerciais variáveis, pois dependem de negócios fechados ou projetados.

Ainda é preciso levar em conta as projeções da depreciação, que não representam inicialmente saída efetiva de caixa, sendo portanto, um item não monetário e das contas não-operacionais, isto é, despesas ou receitas não diretamente relacionadas a atividade principal da empresa que sendo itens monetários irão interferir no fluxo de caixa e devem ser projetadas sob os mesmos critérios das anteriores.

Os lucros contínuos e geração de caixa contribuem para que uma organização atinja seus objetivos, isto é, geração de impostos, remuneração do capital, remuneração de seus empregados e promoção de melhorias contínuas através de novos investimentos.

O orçamento operacional é fonte de informação suficiente para construir uma demonstração de resultado orçada das operações, e trará informações que freqüentemente servem de nível de referência para avaliar desempenho operacional.

Portanto, a fim de atingir os objetivos de curto prazo os demonstrativos *pro forma* usados para prever e analisar níveis de lucratividade e desempenho financeiro geral das empresas podem sofrer ajustes em suas operações planejadas.

Essas projeções também interferem nas decisões futuras quanto às mudanças na política de crédito e cobrança, se o nível projetado de contas a receber no balanço patrimonial

forem muito altos. Para determinar preços ou corte de custos, se, por exemplo, os lucros projetados nos demonstrativos *pro forma* forem baixos.

De acordo com Gitman e Madura (2003b, p. 390):

.... é importante reconhecer as deficiências básicas dessas abordagens *pro forma* simplificadas. As deficiências residem em duas considerações: 1) de que a condição financeira anterior da empresa é indicador acurado de seu futuro; 2) de que certas variáveis (como caixa, contas a receber e estoques) podem ser forçadas a considerar certos volumes desejados.

2.2.2 Orçamento Financeiro

A principal parte do planejamento financeiro é a administração da liquidez, que tem o propósito de assegurar que a empresa nunca tenha deficiência de caixa. A técnica do orçamento de caixa é utilizada para atingir esse objetivo.

O orçamento financeiro focaliza os efeitos que o orçamento operacional e outros planos terão no caixa. Consiste no orçamento de capital, de orçamento de caixa e balanço patrimonial.

“A diferença mais importante entre finanças a curto e a longo prazo é a distribuição de fluxo de caixa no tempo” (ROSS et al., 2000, p. 412). As decisões financeiras de curto prazo tipicamente envolvem entradas e saídas de caixa que ocorrem no prazo de um ano ou menos, ou seja, a administração do capital de giro líquido.

O planejamento financeiro de curto prazo tem como ponto central o entendimento do ciclo de caixa da empresa como base para discutir de que modo a empresa emprega seus fundos para investimentos exigidos em ativos operacionais.

“Os componentes mais importantes da estrutura financeira da empresa incluem o nível de investimento em ativos circulantes e a extensão do financiamento em passivo circulante” (GITMAN E MADURA, 2003a, p. 400).

O planejamento de caixa ou orçamento de caixa deve conter as entradas e saídas planejadas do caixa da empresa e é usado pela empresa para estimar o caixa exigido a curto prazo, com atenção especial ao planejamento para excedentes ou escassez de caixa.

O intervalo com que é feito esse orçamento depende da natureza do negócio, da natureza da empresa e das condições comerciais sob as quais ela opera. Isto é, como as atividades operacionais da empresa impactam sobre o saldo de caixa e o capital de giro.

De acordo com Gitman e Madura (2003a, p. 390):

O planejamento de caixa enfoca basicamente a preparação e a avaliação de orçamentos de caixa. O planejamento de lucros, com ênfase especial na preparação e na interpretação de demonstrações de resultados *pro forma* e no balanço patrimonial, é um aspecto importante do planejamento financeiro..

A primeira etapa na elaboração do orçamento de caixa consiste em determinar o período de tempo a utilizar, pois se o objetivo for investir os excedentes de caixa, uma estimativa mensal, subdividida em períodos semanais, auxiliará o administrador financeiro a planejar os investimentos a curto prazo da empresa, da mesma forma que facilitará a visualização das necessidades de caixa, permitindo optar com antecedência pela melhor forma de captação de recursos.

Para preparar um orçamento de caixa deve ser montada uma programação dos recebimentos e pagamentos estimados no mesmo. Essa programação mostra, período a período, o efeito líquido da atividade projetada no saldo de caixa. O nível de investimento em ativos circulantes e a extensão do financiamento em passivo circulante são os componentes mais importantes da estrutura financeira da empresa.

A preparação do orçamento de caixa, portanto, inclui gerenciar cada um dos ativos circulantes da empresa (estoques, clientes, caixa, títulos negociáveis) e passivo circulante (obrigações a pagar no curto prazo, em que estão classificados os impostos e contribuições a recolher) para atingir um equilíbrio entre lucratividade e risco que contribua possivelmente para o valor da empresa.

“O fluxo de caixa constitui o caixa líquido efetivo em oposição ao lucro líquido contábil que uma empresa gera durante um período especificado.” (WESTON E BRIGHAM, 2000, p.228).

O orçamento de caixa é o instrumento que permite ao administrador financeiro planejar, organizar, coordenar, dirigir e controlar os recursos financeiros de sua empresa para determinado período.

Sendo o fluxo de caixa um dos instrumentos mais eficientes de planejamento e controle financeiros e podendo ser elaborado de diferentes maneiras é utilizado, portanto, conforme as necessidades ou conveniências de cada empresa, a fim de permitir que se visualizem os futuros ingressos de recursos e os respectivos desembolsos. Para Ross *et al* (2000, p. 64), “o fluxo de caixa é o que determina o sucesso de uma decisão econômica”.

Por meio da projeção do fluxo de caixa pode-se elaborar uma demonstração das futuras entrada e saídas de caixa, que serão um registro de todas as transações de caixa realizadas em certo período de tempo.

Um dos aspectos a ser considerado na elaboração do fluxo de caixa é o não sincronismo entre os vários eventos que ocorrem nas atividades operacionais e financeiras das empresas e sua incerteza. Nem sempre o ciclo operacional da empresa coincide com o ciclo financeiro, isto é, a defasagem entre o pagamento das compras e a efetiva venda e seu recebimento.

Dos ciclos operacional e financeiro dependem as efetivas decisões financeiras de curto prazo, ou seja, suas fontes e aplicações. Essas decisões financeiras definirão o vínculo existente entre o fluxo de caixa e a rentabilidade e o crescimento da empresa, isto é, a necessidade de capital de giro, os custos financeiros dessas decisões, a magnitude do investimento em ativos circulantes dentre outros, determinam o desempenho e os resultados da empresa.

Para Ross et al (2000, p. 64-65):

Ao se tomar uma decisão de investimento, o fluxo de caixa é uma medida crítica. O fluxo de caixa é o que determina o sucesso de uma decisão econômica. Muitas decisões de grandes empresas são diluidoras, significando que reduzem o lucro no primeiro ou nos dois primeiros anos, pois a recompensa pelo investimento começa a vir apenas em períodos posteriores, quando o investimento se torna totalmente operacional. Com uma visão apenas voltada para o lucro, novos investimentos, novas pesquisas, novos produtos e novas aquisições podem não ser realizados.

O principal objetivo do fluxo de caixa é dar uma visão das atividades desenvolvidas, bem como das operações financeiras que são realizadas diariamente, no grupo do ativo circulante, dentro das disponibilidades, que representam o grau de liquidez da empresa.

O fluxo de caixa destaca-se por detectar possível escassez ou excesso de recursos, para que, com base nessas identificações sejam tomadas em tempo hábil as providências necessárias, tanto no que concerne à aplicação dos saldos, como na captação de recursos financeiros para cobrir possíveis necessidades de caixa.

As informações contidas numa demonstração dos fluxos de caixa, quando utilizadas junto com os dados e informações divulgadas nas demonstrações contábeis, destinam-se a ajudar os usuários a avaliar a geração dos fluxos de caixa para pagamento das obrigações, lucros e dividendos a seus acionistas ou cotistas.

Por meio do fluxo de caixa é possível também detectar as necessidades de financiamento, identificar as razões para as diferenças entre o resultado e o fluxo de caixa líquido originado das atividades operacionais e finalmente revelar o efeito das transações de investimentos e financiamentos com a utilização ou não de numerário, sobre a posição financeira.

Zdanowicz (2000a, p.132) considera que, “dependendo do tipo de atividade econômica da empresa e de suas necessidades específicas três tipos de planejamento de caixa são utilizados com frequência”:

- **planejamento para um exercício social:** tem por objetivo prever as variações de caixa durante o ano, permitindo à empresa refletir sobre a estrutura financeira projetada para o final do exercício;
- **planejamento de curto prazo:** é subdividido em semestre, trimestre, com o objetivo de determinar os créditos de curto prazo, com período inferior a seis meses;
- **planejamento de curtíssimo prazo, isto é, para um mês:** é subdividido em semanas ou dias, com o objetivo de acompanhar e controlar os ingressos e desembolsos realizados diariamente pela empresa.

Dessa forma, o principal objetivo de um orçamento de caixa será dimensionar, para um dado período, a disponibilidade de recursos para suprir as necessidades de caixa da empresa, orçando os recursos que deverão ser captados e a melhor destinação dos possíveis excedentes de caixa.

Nesses termos, os objetivos do orçamento de caixa deverão estar intimamente relacionados com as premissas e políticas básicas da empresa para o período projetado, isto é, as estratégias de captação de recursos e estratégias para gerenciar o ciclo de caixa, de modo a trazer benefícios sob forma de minimizar os custos de utilização desses recursos e maximizar os resultados.

As formas de elaboração e apresentação do orçamento de caixa são questões relevantes e devem ser objeto de apreciação.

Uma das maneiras de elaboração do fluxo de caixa é tomar como base o fluxo de caixa histórico. A demonstração do orçamento de caixa a partir do fluxo histórico pode ser preparada com base em outras demonstrações já elaboradas e divulgadas pela empresa, permitindo a análise das causas de modificação do caixa da empresa e um estudo do seu

comportamento financeiro ao longo tempo, constituindo-se em um adequado instrumento de análise (ZDANOWICZ, 2000a, p.133).

As formas de orçamento de caixa com base no fluxo histórico podem ser classificadas em: método direto e método indireto, a diferença entre eles consiste apenas na forma de apresentação.

O método direto consiste nas projeções de ingressos e desembolsos operacionais ou não, resultantes de vendas ou compras estimadas de itens do ativo imobilizado. Facilita a visualização e a compreensão do fluxo financeiro, pois demonstra os recebimentos e pagamentos provenientes das atividades operacionais.

O orçamento de caixa apresentado pelo método direto evidencia os recebimentos e pagamentos gerados pelas atividades empresariais e quando complementada com as atividades de investimento e financiamento que impactam o caixa, explica a variação do saldo disponível de determinado período.

“O conjunto de ingressos e desembolsos projetados pelo administrador financeiro para um dado período, cuja elaboração deve discriminar todos os valores a receber e a pagar pela empresa” é considerado como método direto por Zdanowicz (2000a, p.133).

O método do orçamento de caixa pelo modo indireto é semelhante à Demonstração das Origens e Aplicações de Recursos (DOAR), pois os recursos gerados pelas atividades operacionais são calculados por meio de lucro líquido ajustado complementado com o aumento ou redução dos saldos das contas do Ativo e Passivo Circulantes, ou seja, recursos provenientes das atividades operacionais - lucro líquido - ajustado pelos itens que afetam o resultado, tais como, depreciação, amortização, exaustão, mas não modificam o caixa da empresa.

Zdanowicz (2000a, p.134) sugere ainda a utilização de três métodos: direto, lucro ajustado e diferença de capital de giro. O método direto consiste nas projeções de ingressos e

desembolsas operacionais ou não, resultantes de vendas ou compras estimadas de itens do ativo imobilizado, assim como parcelas indicativas de aumentos e reduções de contas a pagar ou a receber.

O método do orçamento de caixa por meio do método do lucro ajustado, também conhecido como lucro direto, é feito a partir das projeções do Balanço Patrimonial e do Demonstrativo de Resultado do Exercício para o período orçamentário considerado. Engloba todos os futuros fatos operacionais e não operacionais da empresa, é considerado um método mais abrangente do que o método direto, pois, partindo do lucro líquido projetado da empresa para o período considera também todas as atividades do sistema orçamentário.

A variação do capital de giro é outro meio para se elaborar o orçamento de caixa. Zdanowicz (2000a, 135) propõe que seja feito em duas etapas:

Na primeira etapa utilizando-se de conceitos contábeis, é calculada a variação do capital de giro, isto é, a diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante. Essa variação do capital de giro poderá ser positiva ou negativa.

Em uma situação onde a variação do capital de giro apresenta-se positiva indica aumentos na participação de capitais próprios superior aos capitais de terceiros. Se negativa, indica aumento na participação de capitais de terceiros superior aos capitais próprios da empresa. A segunda etapa relacionará a projeção do lucro ou prejuízo do período projetado com as variações dos elementos patrimoniais, desde que estas não sejam de curto prazo, pois nesse caso já foram consideradas na primeira etapa.

Zdanowicz (2000a, p.135) conclui que “a elaboração do orçamento de caixa pelo método da diferença do capital de giro é bastante abrangente, pois considera as situações econômico-financeiras projetadas da empresa para curto e longo prazo”.

A análise da importância do fluxo de caixa, elaborada por qualquer método, na opinião de Marion (2002a, p.64) é que “o Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC) ajuda a avaliar o

potencial da empresa em gerar fluxos futuros de caixa, identificando, para a empresa, suas necessidades de recursos financeiros para honrar compromissos e pagar dividendos”.

No esquema de concepção elaborado por De Santi Filho e Olinquevitch (1993, p. 159) destacam-se diversos elementos na elaboração de um Fluxo de Caixa:

- a principal e mais importante fonte de alimentação do caixa das empresas é o caixa gerado pelas operações;
- a administração financeira de curto prazo, que envolve além da administração do caixa, o gerenciamento de estoques, do crédito, dos fornecedores, da antecipação de despesas e dos impostos indiretos, constitui-se em fator de impacto de grande relevância sobre a geração de caixa operacional;
- o resultado do impacto da administração financeira de curto prazo sobre o caixa gerado pelas operações fornece diretamente o resultado de caixa a partir da visão e gestão da área financeira das empresas;
- o custo/receita financeiro atua diretamente sobre o fluxo de caixa operacional, evidenciando a capacidade de pagamento e a capacidade de endividamento da empresa e
- a tributação mensal do imposto de renda e de outros tributos;

Esses elementos ordenados no demonstrativo de fluxo de caixa ajudam a avaliar o potencial da empresa em gerar fluxos futuros de caixa, podendo indicar a necessidade de capital de giro, ou a sobra de recursos para novos investimentos.

Além disso, “... evidenciam as razões das diferenças entre o lucro líquido e as entradas – recebimentos – e saídas - pagamentos -, bem como demonstram, na posição financeira da empresa, os efeitos resultantes das transações financeiras e não financeiras, ou seja, operações que não afetam o caixa, durante um período (MARION, 2002a, p.64)”.

O planejamento do fluxo de caixa é importante na medida em que identifica antecipadamente as necessidades de numerário para atendimento dos compromissos assumidos, considerando seus prazos. O prazo que abrange um planejamento de fluxo de caixa depende do tamanho e ramo de atividade da empresa.

Dependendo das oscilações no volume de vendas poderão requerer estimativas com prazos curtos - diário, semanal ou mensal -, ou períodos mais longos - trimestral, semestral ou anual. A finalidade do planejamento também estabelece o período abrangido por este.

Programas de investimentos, expansão ou modernização da capacidade de produção e/ou comercialização podem relacionar alterações significativas nos futuros saldos de caixa. Neste caso o planejamento pode demonstrar a possibilidade de serem geradas as disponibilidades de caixa, ou obtidos recursos financeiros necessários à manutenção das atividades planejadas para um dado período, insuficiência de disponibilidades entre outras.

Estimativas de caixa exatas são difíceis, pois as projeções estão sujeitas a vários fatores, tais como: ocorrências de mudanças nos cenários econômicos, falhas em estimativas feitas por outros departamentos e alterações de planos de investimento.

Segundo Zdanowicz (2000a. p.131) as seguintes informações ou estimativas, segundo os períodos de tempo são úteis para a elaboração do fluxo de caixa:

- projeção das vendas, considerando-se as prováveis proporções entre as vendas à vista e a prazo da empresa;
- estimativa das compras e as respectivas condições oferecidas pelos fornecedores;
- levantamento das cobranças efetivas com os créditos a receber de clientes;
- determinação da periodicidade do fluxo de caixa de acordo com as necessidades, tamanho, organização da empresa e ramo de atividade e
- orçamento aos demais ingressos e desembolsos de caixa para o período.

O orçamento de caixa apresenta várias características durante sua elaboração: não poderá ser considerado uma peça estática dentro do orçamento global da empresa, visto que, flutuações da economia interferem nos fluxos de caixa esperados, portanto deve haver flexibilidade na aplicação; o diagnóstico da situação de liquidez e do capital de giro da empresa definirá o nível desejado de caixa, ou seja, projeção para o futuro; os responsáveis pelos diversos departamentos devem participar da elaboração do orçamento de caixa, visto que são responsáveis na participação do orçamento.

Os objetivos do orçamento de caixa estão intimamente relacionados com as premissas e políticas básicas da empresa para o período projetado, em função de todo o planejamento financeiro.

Todas as políticas adotadas em função do sistema de orçamento global; política de vendas, de compras, de estoques, de pessoal, administrativa, financeira e de investimentos são estabelecidas com o objetivo de maximizar resultados.

Todos os instrumentos orçamentários: Balanço Patrimonial (BP), Demonstrativo de Resultados (DRE), Demonstração de Origens e Aplicações de Recursos (DOAR) devem ser usados para analisar origens e aplicações dos caixas esperados, além de sua liquidez, atividade, endividamento, lucratividade e valorização da empresa no mercado.

Os gerentes financeiros e os demais usuários desses demonstrativos *pro forma*, devem entender como usá-los para tomada de decisões financeiras. Essas demonstrações devem ser usadas para analisar origens e aplicações dos caixas esperados, além de sua liquidez, atividade, endividamento, lucratividade e valorização da empresa no mercado. São, portanto, um termômetro de avaliação para a consolidação de planos financeiros da empresa para os próximos períodos. A partir desses instrumentos de gestão empresarial utilizado pela organização, é possível administrá-la de modo seguro e eficiente, compatibilizando liquidez e rentabilidade.

Os aspectos econômicos e financeiros estão sempre relacionados em qualquer tipo de atividade empresarial. O aspecto econômico diz respeito à rentabilidade, ou seja, a geração de lucros, e o aspecto financeiro à liquidez, ou capacidade financeira da organização em saldar compromissos. Conforme observado por Marion (2002a, p.64), “o Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC) elaborado por qualquer método é de fundamental importância para controles financeiros”.

A Figura 4 demonstra a importância do planejamento financeiro sob o ponto de vista de interesses internos - gerentes financeiros - e externos - mercados financeiros e investidores.

Planejando fluxos de caixa e lucros a curto prazo		
O papel dos gerentes financeiros	O papel dos mercados financeiros	O papel dos Investidores
Os gerentes financeiros devem participar ativamente do planejamento financeiro de longo prazo da empresa e devem, em geral gerenciar o planejamento financeiro de curto prazo da empresa. Sua eficiência no planejamento financeiro afeta diretamente o sucesso da empresa no estabelecimento e cumprimento de objetivos realistas, que permitam à empresa permanecer competitiva, desenvolver mercados e sua participação no mercado e, finalmente criar valor para os acionistas.	Os mercados financeiros servem como local de trocas de informações, onde gerentes financeiros podem disseminar cuidadosamente informações com respeito aos futuros planos da empresa e os investidores podem reunir e avaliar estas informações. A avaliação dos planos da empresa, feita pelos investidores, afetará o preço das ações da empresa, fornecendo assim, <i>feedback</i> de mercado aos gerentes.	Os investidores monitoram o processo da empresa no estabelecimento e o cumprimento de seus objetivos, enfocando a posição competitiva da empresa, sua participação no mercado e seu crescimento. Embora os investidores não tenham acesso a planos financeiros detalhados das empresas, eles estão cientes de novas iniciativas e estratégias, e avaliam o futuro sucesso e o valor da empresa com base na avaliação dessas informações.

Figura 4 – Importância do planejamento financeiro
Fonte: Adaptada de Gitman e Madura, (2003)

Todo o planejamento financeiro deve ter por base os registros contábeis que se constituem em ferramentas de fundamental importância na medida em que trazem informações gerais para tomada de decisão. A eficiência e segurança desses registros elaborados a partir de um planejamento contábil adequado a cada tipo de empresa ou como

porte, natureza jurídica, atividade econômica, legislação específica, entre outros, fornecem aos gestores responsáveis pela administração elementos para a gestão correta dos negócios baseados em informações gerenciais confiáveis.

2.3 Planejamento Tributário

Entende-se como planejamento tributário, o planejamento empresarial que tendo por objeto os tributos e seus reflexos na organização, visam obter economia de impostos, adotando procedimentos estritamente dentro dos ditames legais (PESCE, 2005, p.3).

O planejamento tributário se constitui no estudo feito preventivamente, ou seja, antes da realização do fato administrativo, pesquisando-se seus efeitos jurídicos e econômicos e as alternativas legais menos onerosas. O planejamento tributário preventivo (antes da ocorrência do fato gerador do tributo) produz elisão fiscal, isto é, redução da carga tributária dentro da legalidade.

Com o crescimento acentuado dos questionamentos na área tributária, torna-se necessário o conhecimento de procedimentos que possam trazer benefícios relevantes no que diz respeito à economia de recursos e de melhoria de resultados.

Nesse contexto o planejamento tributário, definido como procedimento que proporciona a economia legal de impostos, pode ser utilizado como estratégia para se alcançar vantagem competitiva. Os custos tributários são parcela significativa nos custos operacionais das empresas e interferem nos preços e nos resultados.

A carga tributária cobrada pelo governo está cada vez maior, absorve uma fatia considerável do faturamento e dos lucros das empresas. Amaral (2004, p.2) chama atenção ao fato de “... a carga global tributária das empresas brasileiras sobre o Faturamento importa em 33,25%; sobre o total de Custos/Despesas, 47,14%; e sobre o Lucro 52,23%” que é um dado

preocupante”. Dentro dessa visão, no entanto, o gerenciamento correto dos tributos pode fazer uma profunda diferença, permitindo pesquisar os efeitos econômicos e jurídicos e alternativas legais menos onerosas.

Munareto (2004, p.76) afirma que: “....de acordo com a legislação brasileira atual, o termo tributo engloba todas as obrigações pecuniárias cobradas pelo Estado, com exceção das punições por atos ilícitos...”. Conhecer a tributação e gerencia-la passa a ser ferramenta das mais importantes na busca pela eficiência econômica e financeira.

Muitas empresas hoje encaram o gerenciamento de impostos como fator de grande importância, quando antes era considerado de importância secundária, inserindo-o no planejamento financeiro. Em se tratando de planejamento tributário, pode-se dizer que é a maneira legal de economizar recursos através da utilização dos meios que a legislação tributária oferece.

Portanto, entender a tributação é o primeiro passo para gerenciar impostos. Gerentes financeiros estão cada vez mais atentos à eficiência fiscal como uma maneira de aprimorar os ganhos e aumentar valor.

Para um bom desempenho, a empresa, seja ela de qualquer porte, é importante a utilização de métodos e ferramentas que a mantenham sob controle, desde um simples controle de estoques ou contas a pagar, de fluxo de caixa até controles mais sofisticados.

Atkinson *et al*, (2000, p. 86) define controle como:

(...) conjunto de métodos e ferramentas que os membros da empresa usam para mantê-la na trajetória para alcançar seus objetivos. Um sistema está sob controle se ela está no caminho para alcançar seus objetivos. Caso contrario o sistema está fora de controle.

Portanto, existem meios de as empresas controlarem o efeito da tributação em seu planejamento financeiro, observando-a como uma questão de sobrevivência, buscando desenvolver um planejamento tributário com objetivo de alcançar melhores resultados. Um

planejamento ético e estratégico elimina o desperdício existente na esfera administrativa e permite às empresas uma considerável redução da carga tributária.

O planejamento tributário é a atividade empresarial estritamente preventiva, que tem como fator de análise o tributo e visa identificar e projetar os atos e fatos tributáveis e seus efeitos, comparando-se os resultados prováveis, para os diversos procedimentos possíveis, de tal forma a possibilitar a escolha de alternativas menos onerosa, sem extrapolar o campo da licitude, que trazem como conseqüência a maximização dos resultados, que é um dos principais deveres do administrador.

O art. 145, III, § 1º da Constituição Federal (CF) define o princípio geral do direito tributário como: “... o planejamento tributário é a forma que os agentes econômicos têm de ver respeitada sua capacidade contributiva..”.

O caráter preventivo do planejamento tributário decorre do fato de não se poder escolher alternativas senão antes de se concretizar a situação. Após a concretização dos fatos, somente se apresentam duas alternativas para o sujeito passivo da relação jurídico-tributária: pagar ou não pagar o tributo decorrente da previsão legal descrita como fato gerador. A alternativa de não pagar se caracterizará como prática ilícita, sujeitando-se a empresa à ação punitiva do Estado, caso este venha a tomar conhecimento de tal prática.

A relevância do efeito da estrutura tributária sobre desempenho das empresas é discutida e analisada por economistas, administradores desde os anos de 1960. Existindo um consenso sobre a importância dos instrumentos de taxaço sobre o comportamento dos agentes econômicos e o efeito da estrutura tributária sobre o desempenho e a organização das firmas.

Assim, a significativa relevância da área de tributos no universo dos negócios vem exigindo uma eficaz gestão das obrigações tributárias. Essa eficácia deve ser obtida pela

reunião de instrumentos, meios e recursos específicos e criteriosos de revisões dos procedimentos tributários.

A realidade mostra que o governo só usa como alternativa o aumento da arrecadação como forma de reforço de seu caixa, desconsiderando outra alternativa - a redução de gastos governamentais -.

Além de alta, a estrutura de arrecadação é outro fator punitivo, pois enquanto países desenvolvidos buscam ampliar a base de arrecadação, no Brasil se concentra basicamente nos tributos de fácil cobrança e fiscalização. Outro agravante é que a arrecadação é concentrada.

De acordo com Pesce (2005, p. 86),

Planejamento tributário significa a construção de um conjunto de operações, consubstanciada em negócios e atos jurídicos ou situações materiais que, em relação a outro conjunto de operações, com o mesmo resultado econômico representa carga tributaria menor e, portanto, resultado econômico maior.

Toda atividade é desenvolvida para atingir um fim. Na área empresarial o fim é de ordem econômica, ou seja, geração de riqueza. O atingimento desses fins se dá pelos meios que constituem atos ordenados a um objetivo fixado, isto é, aqueles que maximizem a riqueza.

A maximização do resultado econômico pode ser obtida tanto pela maximização da receita como pela minimização de custos. Dentre os custos contam-se os tributos, portanto, a minimização da carga tributária reflete de minimização de custos e conseqüentemente maximiza o resultado econômico, fim de toda atividade empresarial.

Oliveira et al. (2003, p.17) explicam que:

a problemática envolvida na questão dos tributos no Brasil vai além do simples fato de seus custos causados às empresas. Os tributos, sejam eles quais forem, refletem na vida das empresas como um limitador ao desenvolvimento, são, um entrave aos novos investimentos, principalmente os oriundos do exterior.

Sendo o tributo um custo variável, não pode ser desprezado nem ignorado pela gestão das empresas, portanto, a adoção de um comportamento técnico-funcional com objetivo de

excluir, reduzir ou adiar esses encargos tributários mediante emprego de estruturas e formas jurídicas capazes de reduzir a carga tributária é a essência do planejamento tributário.

Planejamento tributário é, portanto, o estudo de diversas alternativas legais para redução da carga fiscal, é preventivo e deve ser feito antes da ocorrência do fato gerador do tributo, o que possibilita a *elisão fiscal* (AMARAL, 2004).

Portanto, a elisão fiscal legítima é lícita, pois é alcançada por escolha feita de acordo com o ordenamento jurídico, adotando-se a alternativa legal menos onerosa ou utilizando-se de lacunas da lei (FABRETTI, 2004, p. 126).

A elaboração de um planejamento tributário indevido pode caracterizar a *evasão fiscal* que é uma redução da carga tributária, porém se descumprida as determinações legais pode ser classificado como crime de *songação fiscal*, conforme a Lei dos Crimes Contra a Ordem Tributária, Econômica e Contra as Relações de Consumo (Lei nº 8.137/90).

A evasão fiscal, ao contrario da elisão, consiste em prática contrária à lei. A citada lei define que constitui crime contra a ordem tributária suprimir ou reduzir tributo mediante as condutas discriminadas no seu texto, tais como: omitir informação ou prestar informações falsas; fraudar a fiscalização tributária; falsificar ou alterar notas fiscais; fazer declaração falsa ou omitir declaração sobre rendas, bens ou fatos, ou empregar outra fraude, para eximir-se, total ou parcialmente, do pagamento de tributo, dentre outras.

2.3.1 Fundamentos da Tributação

Para se mensurar o impacto das alíquotas dos impostos sobre as decisões financeiras é preciso conhecer os fundamentos da tributação, visto que, sem um entendimento sobre tributação não será possível obter um planejamento financeiro real, nem tomar decisões acertadas sobre matérias relacionadas ao planejamento tributário.

A investigação da relação entre parâmetros tributários e a organização jurídica das empresas prestadoras de serviços no Brasil é ferramenta que reforça o consenso já existente sobre a importância desses instrumentos de taxação sobre o comportamento dos agentes econômicos, com intuito de buscar aspectos regulatórios, de apuração, registros e recolhimentos, aqui abordados em linhas gerais tem-se a tributação sobre a renda e a contribuição social sobre o lucro líquido.

O imposto de renda é de competência privativa da União, incidente sobre a renda e proventos de qualquer natureza, que tem como fato gerador a aquisição de disponibilidade econômica ou jurídica.

Gropelli e Nikbakth (2002, p.27) conceituam disponibilidade econômica ou jurídica como:

Os valores das ações, títulos, hipotecas, bem como os de ativos reais como fabricas, instalações ou mesmo empresas, dependem do fluxo de caixa gerado por esses ativos. Fluxos de caixa constituem em resultados disponíveis mais depreciação. Resultados disponíveis significam lucros após os impostos.

No caso de pessoas jurídicas, o fato jurídico que corresponde à aquisição de disponibilidade econômica ou jurídica de renda ou proventos será a existência de acréscimo patrimonial, dimensionado pelo lucro do exercício, ou seja, a obtenção de resultados positivos - lucros - em suas operações industriais, mercantis ou de prestação de serviços.

Além do imposto de renda, incide sobre o lucro das empresas a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, que é uma das fontes de recursos previstas para atender o programa de seguridade social.

A legislação tributária brasileira, e suas modificações, são aprovadas pelo Congresso Nacional. Alterações nos tributos são comuns em qualquer país, mas pode-se afirmar que as alterações ocorridas após o Plano Real de estabilização econômica foram menores em relação

à situação anterior, na qual a instabilidade econômica fazia com que o governo fosse obrigado a modificar frequentemente a legislação tributária.

2.3.2 Elementos Fundamentais do Tributo

O imposto, do ponto de vista econômico, transfere coisas e serviços do setor privado para o setor público (BALEIRO 2003, p. 271) que são a fonte de recursos do estado para suprir as necessidades de ordem jurídica, de segurança, de saúde pública, do bem-estar de todos entre outras, portanto, os contribuintes, pessoas físicas ou jurídicas, devem suportar esse ônus. O que caracteriza que o processo do imposto é de natureza econômica e política.

O contribuinte, ou seja, o sujeito passivo da obrigação tributária, tem relação direta com o fato gerador. O responsável é simplesmente o agente arrecadador do fisco e como seu depositário, ou seja, responde pela obrigação tributária, em substituição ao contribuinte de fato, dada a complexidade para alcançá-lo. São os agentes a quem cabe recolher as importâncias descontadas ou cobradas do contribuinte de fato, ao fisco, nos prazos da lei.

A lei define as situações ou hipóteses que sujeitam alguém à obrigação de pagar tributo, essas situações ou hipóteses constituem o fato tributável ou o fato gerador. O fato gerador é, portanto, a concretização da hipótese de incidência tributária prevista em lei, que gera a obrigação tributária.

De acordo com Baleiro (2003, p. 271):

O fato gerador do imposto indica as várias situações ou oportunidades em que a renda dos particulares pode ser espreitada e atingida pelo Fisco: ora quando é recebida (impostos sobre a renda propriamente dita), ora quando o objeto de atos jurídicos (impostos de selos sobre documentos que provam contratos e negócios), ou ainda quando os beneficiários dessa renda a gastam (imposto de consumo).

Além da definição de fato gerador a lei define a base de cálculo do imposto, determinada segundo a lei vigente na data de ocorrência do fato gerador, é o lucro real, presumido ou arbitrado, correspondente ao período de apuração.

Segundo o Código Tributário Nacional, a base de cálculo do imposto sobre a renda e proventos de qualquer natureza, tratado no art. 153 inciso III da CF, é o montante real, arbitrado ou presumido, da renda ou dos proventos tributáveis (art. 44).

Como regra geral, integram a base de cálculo todos os ganhos e rendimentos de capital, qualquer que seja a denominação que lhes seja dada, independentemente da natureza, da espécie ou da existência de título ou contrato escrito, bastando que decorram de ato ou negócio que, pela sua finalidade, tenha os mesmos efeitos do previsto na norma específica de incidência do imposto.

2.3.3 Imposição Tributária

Na contextualização histórico-jurídica do Brasil e do mundo é impossível precisar o momento em que começa a história da tributação. Desde sempre a manutenção das comunidades humanas depende da arrecadação de recursos. O Estado portanto, vive às custas de recursos internos, ou seja da arrecadação interna de tributos.

A fonte de receita do Estado é o tributo, arrecadação obrigatória para os contribuintes, esses recursos é que possibilitam fazer frente às despesas de todas as suas atribuições, ou seja, segurança e justiça, saneamento, saúde, educação, entre outras.

De acordo com Pesce (2005, p. 11) nascimento do tributo:

....com tais e quais características, se dá pelo fenômeno jurídico denominado Incidência da Norma Tributária, que ocorre sempre que se concretizam, no mundo fático, os fatos dados abstratamente na Hipótese de Incidência daquela norma.

A justificativa para recolhimento de tributos é para que se mantenha a organização estatal, a fim de que o Poder Público consiga gerir a vida da comunidade e fazer jus aos deveres, conforme a legislação de cada país.

A imposição tributária é fenômeno que surge no campo da economia, é reavaliado na área das finanças e é por fim normatizada pela ciência do direito, por isso o conhecimento sobre os princípios fundamentais que regem a economia (fato), as finanças públicas (valor) e o direito (norma) devem ser dominados em sua plenitude.

A última grande reforma tributária ocorreu no período de 1964 e 1967, criando um sistema tributário de caráter nacional e integrado. Uma outra discussão no Congresso Nacional propôs uma nova reforma tributária de forma a adequar os tributos ao novo ambiente econômico e social do país e da comunidade econômica internacional, entre 2001 e 2002.

Conforme entendimento de Andrade Filho (1995, p.15):

O Estado, para que possa realizar suas finalidades e atingir o bem comum, necessita de contribuição de todos os integrantes da sociedade, para atender as despesas públicas, na medida de sua capacidade contributiva. Por outro lado, a sociedade também tem interesse na existência e no funcionamento do Estado e, portanto tem o dever de proporcionar-lhe os meios adequados, para atendimento das necessidades públicas, mediante o pagamento de tributos.

Com esse entendimento fica explicitado ser legítima a imposição tributária e que o funcionamento do Estado é de interesse do povo, passando o pagamento de impostos a ser um dever cívico do cidadão.

A resistência ao tributo ocorre no Brasil desde o tempo da Coroa Portuguesa, época em que o fardo de arbitrariedades e terror associado à tributação decorria do fato dessa cobrança ser fruto da desigualdade, privilégios e injustiças.

No entanto, essa visão negativa da tributação foi diminuindo na medida em que se desenvolveu a visão social dos direitos, com ênfase no interesse coletivo e conforme descrito por Ribas (1997, p.19-20) “a partir do momento que a doutrina foi demonstrando a

importância do tributo, visto hoje como meio indispensável à própria existência do Estado e ao cumprimento de suas finalidades”.

O sistema tributário é disciplinado pela Constituição, que estrutura e determina a formação do tributo e o regulamenta. Os impostos previstos na CF são treze no total, divididos em federais, estaduais e municipais, mas existem várias outras figuras tributárias, como taxas, contribuições sociais e de melhorias que tornam o sistema tributário bastante complexo.

O tributo é uma prestação pecuniária compulsória, que não constitui sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa, plenamente vinculada ao Código Tributário Nacional (CTN, L 5.172/66, art 3º).

Caracterizado pela compulsoriedade, pelo pagamento em dinheiro ou valor equivalente, pelo seu caráter não punitivo, pela previsão legal e cobrança vinculada, sem margem de discricionidade. Qualificado pelo fato que lhe dá origem (fato gerador), e não pela destinação ou nomes eventualmente adotado pela lei (CTN, art. 4º).

O tributo apresenta diferentes tipos: impostos, taxas e contribuições. Pelo exposto conclui-se que tributo é gênero e os impostos, as taxas, as contribuições de melhoria, as contribuições especiais e parafiscais e os empréstimos compulsórios são espécies .

Conforme explica Fabretti (2004b, p.112), imposto “é aquele instituído por lei, independentemente de qualquer atividade estatal em relação ao contribuinte”. Isso significa que o Estado não está sujeito a nenhuma prestação específica ao sujeito passivo.

As taxas têm como fato gerador o poder de polícia ou a utilização efetiva da potencial do serviço público, específico e divisível, prestado ou colocado à disposição do contribuinte. As contribuições de melhoria são cobradas quando trazem benefícios através de obras públicas.

As contribuições especiais ou parafiscais são cobradas para o custeio das atividades paraestatais e os empréstimos compulsórios são instituídos em caso de calamidade pública, guerra externa ou investimento público de caráter urgente e de relevante interesse nacional.

Quanto às classificações dos tributos podem ser diretos e indiretos. “Tributos diretos são aqueles que recaem definitivamente sobre o contribuinte que está direta e pessoalmente ligado ao fato gerador. Incidem sobre o patrimônio e a renda. (...) não são repassadas para o preço ou para outra pessoa” (FABRETTI, 2004c, p. 212).

Já os tributos indiretos, conforme entendimento de Christovão e Watanabe (2002, p.10) “fazem parte do processo produtivo e são recolhidos durante a cadeia de fabricação...”.

Portanto, tributos indiretos, são aqueles recolhidos durante a cadeia de valor, ou seja, em finanças essa técnica é conhecida como repercussão, isto é, repercute no preço final pago pelo consumidor.

Para se abordar os aspectos tributários de determinada atividade empresarial e analisar seus impactos nos resultados é necessário conhecer a estrutura do Sistema Tributário Nacional (STN).

O sistema tributário brasileiro leva em conta a existência de uma República Federativa, que preza a autonomia dos entes políticos União, estados, Distrito federal e municípios, bem como os limites ao poder de tributar desses entes políticos, expressamente delimitados no texto constitucional.

O artigo 150 da Constituição elenca algumas limitações ao poder de tributar que se constituem em normas legitimadas que não conferem competências positivas para tributar, mas em dispositivos que visam impedir as situações por elas descritas, ou seja, que sejam utilizadas pela força tributária do Estado.

Nesta mesma esfera existem também outros institutos como as imunidades que constituem limitações ao poder estatal invadir a propriedade privada através da cobrança de tributos confiscatórios. Existem portanto alguns princípios que regem as limitações no poder de tributar definidos na Constituição Federal, são eles:

- **Princípio da Neutralidade** - quando os tributos não alteram os preços relativos, suas interferências nas decisões econômicas dos agentes de mercado são minimizadas;
- **Princípio da Legalidade Tributária** - reside na faculdade exclusiva do Estado de criar tributos e que esta só poderá ser exercida mediante lei. Tem aplicação prática conjunta com o princípio da anualidade, que as alterações tributárias para o ano subsequente Constituição Federal - CF, art. 150, I);
- **Princípio da Anterioridade da Lei Tributária** - para que um tributo se torne exigível, mister se faz à existência não só da lei, mas também da autorização orçamentária. Por isto além de atender ao princípio da anterioridade o tributo deve atender também ao princípio da anualidade, como uma forma de resguardo constitucional, conforme disposto nos parágrafo primeiro do artigo 150 da CF;
- **Princípio da Igualdade Jurídica Tributária** - é uma decorrência do instituto presente no inciso I do artigo 5º da CF, que defende a igualdade de todos perante a lei nos seguintes termos categóricos: “homens e mulheres são iguais em direitos e obrigações”. Visa coibir privilégios em situações idênticas. Conforme citado por Baleeiro (1977, p. 32) “ não será possível à lei reservar tratamento fiscal diverso aos indivíduos que se acham na mesma condição”;
- **Princípio da Tributação Segundo a Capacidade Contributiva** - origina-se do ideal de justiça contributiva (CF, art.145, § 1º). “Capacidade contributiva é expressão equivalente à capacidade econômica, representando aptidão da pessoa para participar das despesas públicas, isto é, para pagar tributos”.Conforme entendimento de Moraes (1997, p.121); e

- **Princípio da indelegabilidade da competência tributaria** - atendendo o disposto no artigo 7º do CTN: “A competência tributaria é indelegável, salvo atribuição das funções de arrecadar ou fiscalizar tributos, ou de executar leis, serviços, atos ou decisões administrativas em matéria tributária conferida por uma pessoa jurídica a outra”.

2.3.4 A Competência Tributária

Para se alcançar resultados esperados no estudo dos efeitos da tributação no planejamento financeiro das empresas prestadoras de serviços, antes deverá ser estudada a competência e as espécies tributárias.

A Constituição Federal de 1988 consagrou o regime federativo e delimitou a competência tributária entre União, Estados, Distrito Federal e Municípios. A Constituição Federal não cria tributos, mas outorga competência aos entes políticos para criá-los e exigí-los dentro dos limites constitucionais.

O artigo 6º do CNT em seu parágrafo único esclarece que “Os tributos cuja receita seja distribuída, no todo ou em parte, a outras pessoas jurídicas de Direito Público pertencem à competência legislativa daquelas a que tenham sido atribuídas”, ou seja, “a discriminação das receitas a três níveis de governos do Estado federal, retira qualquer acumulação ou concorrência dum com outro” (BALEEIRO, 2003, p.75).

Ainda no artigo 6º do CNT fica esclarecido que a Pessoa de Direito Público Interno competente para decretar um tributo também é competente para a “legislação plena”. Essa competência significa que os Estados devem “observar além das suas Constituições as normas gerais federais. As prefeituras devem obedecer às Leis Orgânicas estaduais dos Municípios e

do Distrito Federal à Lei Orgânica que o Congresso vota, com sanção presidencial, para ele” (BALEEIRO, 2003, p.75).

A “legislação plena”, pode regular o *quantum* do tributo, a época e forma do pagamento, a competência legislativa dos órgãos e repartições que o devem lançar, cobrar, fiscalizar, desde que não viole expressa ou implicitamente a CF ou as normas gerais do Direito Financeiro da União.

Portanto, as empresas legalmente constituídas são tributadas tanto pela união através dos impostos e contribuições no âmbito da legislação tributária federal, como, o Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ), a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSSL), o Programa de Integração Social / Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PIS/PASEP) e a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), quanto pelo estado através da cobrança do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e pelo município através da cobrança do Imposto sobre Serviço (ISS) e taxas de licença para funcionamento.

A competência tributária envolve as situações que partem das possibilidades de enquadramento das empresas em relação às opções ou determinação das legislações tributárias até as situações específicas de estabelecimento de operações. Vai do enquadramento no SIMPLES - Sistema Simplificado de Recolhimento de Tributos Federais, Lucro Presumido, Lucro Real. Envolve também as possibilidades ou não de recuperação de impostos não-cumulativos, regiões ou mercados com isenção ou não, utilização de instrumentos postergadores de impostos, tipos de contribuintes, dentre outros.

Devido a grande complexidade da competência tributária que abrange vários entes políticos e da diversidade de impostos e contribuições que incidem sobre a renda ou a receita das empresas legalmente constituídas, verifica-se que todos eles são merecedores de controles segundo sua especificidade. A forma prática de interpretar e aplicar a legislação

tributária aos fatos econômicos das empresas permite conhecer a exatidão do resultado e a situação econômico-financeira e atender a legislação tributária.

Existem tributos incidentes sobre o valor de vendas e de outras receitas, dentre eles pode-se citar: Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) , ICMS, PIS, COFINS, Instituto Nacional de Seguro Social (INSS), ISS, tributos incidentes sobre os custos de materiais e de mão-de-obra - Imposto de Importação, PIS, COFINS, INSS, ISS - , tributos incidentes sobre as despesas gerais e financeiras - Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico (CIDE), Imposto de Renda Retido na Fonte (IRRF), CPMF, Imposto sobre Operações Financeiras (IOF), Imposto sobre Operações Cambiais (IOC), Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU), Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotivos (IPVA) - e tributos sobre o lucro - IRPJ, CSSL.

Além desses tributos, existem ainda os encargos sociais devidos pelos empregadores, incidentes sobre salários ao Fundo de Previdência e Assistência Social (FPAS) e o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FTGS).

Todos os tributos são incorporados aos custos operacionais e, portanto, devem de alguma maneira ser recuperados nos preços de vendas, seja venda de produto, de mercadorias ou de serviços prestados.

Desta maneira o acompanhamento sistemático da geração e recuperação de impostos tem ligação direta com a rentabilidade do investimento.

2.4 Conceitos Básicos Sobre Tributação das Pessoas Jurídicas

Numa estrutura social em que prepondera a empresa privada, os impostos podem constituir entraves aos negócios exercer uma pressão tamanha que os lucros não correspondam aos riscos inerentes aos empreendimentos, enfraquecendo assim a iniciativa.

O Sistema Tributário Brasileiro (STB) em seu artigo 2º das disposições gerais estabelece que:

“O sistema tributário nacional é regido pelo na emenda Constitucional nº 18, de 1º de dezembro de 1965 (hoje pelos artigos 145 a 162 da Constituição de 1988) em leis complementares, em resoluções do Senado federal e, nos limites das respectivas competências, em leis federais, nas Constituições e em leis estaduais, e em leis municipais”.

O CTN define tributo em seus artigos 3º a 5º. “Tributo é toda prestação pecuniária compulsória em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção por ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada”.

Em seu artigo 4º dispõe que “A natureza jurídica específica do tributo é determinada pelo fato gerador da respectiva obrigação, sendo irrelevantes para qualificá-la: I) a denominação e demais características formais adotadas pela lei; II) a destinação legal do produto da sua arrecadação”.

O STN é composto dos tributos instituídos no Brasil, dos princípios e normas que regulam tais tributos. Com base na doutrina mais aceita no Brasil, pode-se afirmar que as espécies tributárias que compõem o sistema tributário brasileiro, são cinco: impostos, taxas, contribuições de melhoria, contribuições especiais e empréstimos, definidos como segue:

•**IMPOSTO** – É o tributo que tem como fato gerador uma situação independente de qualquer atividade estatal específica relativa ao contribuinte (Art. 16 do CTN). Em outras palavras, imposto é o tributo que não está vinculado a uma contraprestação direta a quem o está pagando. As receitas de impostos não são destinadas a custear obras ou serviços em prol de quem os paga, mas sim para serem utilizados para custear as despesas gerais do estado, visando promover o bem comum. É de competência privativa, atribuída pela Constituição Federal. (artigos 153 a 155 da CF)

- **TAXA** – A taxa difere do imposto, porque independe de qualquer prestação estatal específica ao contribuinte. É o tributo que pode ser cobrado pela União, Estados, Distrito Federal ou Municípios, no âmbito de suas respectivas atribuições, que tem como fato gerador, o exercício do poder de polícia ou a utilização efetiva ou potencial, de serviço público específico é divisível prestado ao contribuinte ou posto a sua disposição (art. 77 do CTN). As taxas são tributos vinculados, logo o poder público faz alguma coisa em favor do contribuinte;
- **CONTRIBUIÇÃO DE MELHORIA** – É o tributo cobrado pela União, Estados, Distrito federal ou Municípios, no âmbito de suas respectivas atribuições, com o objetivo de fazer face ao custo de obra pública de que decorra valorização imobiliária, tendo como limite total a despesa realizada e como limite individual o acréscimo de valor que da obra resultar para cada imóvel beneficiado (Art.81 do CTN) e
- **CONTRIBUIÇÕES ESPECIAIS OU PARAFISCAIS** – Estão previstas nos artigos 149 e 149-A da Constituição Federal, são tributos cobrados para custeio de atividades paraestatais e podem ser: sociais, de intervenção no domínio econômico e de interesse de categorias econômicas ou profissionais;

Para melhor compreender o assunto aqui tratado, faz-se necessário a utilização de alguns conceitos básicos como:

- **Atividade paraestatal** - É atividade que sendo típica da entidade privada é desenvolvida de forma continuada por entidade pública. Exemplo: A atividade desenvolvida pelo SENAC, SESC, SENAI, SESI, SEBRAE, dentre outros;

•**Contribuições Sociais** - Estas contribuições formam o maior grupo das contribuições especiais, sendo que as mais relevantes são as contribuições destinadas ao financiamento da seguridade social que são cobrados do empregador, da empresa e da entidade a ela equiparada, incidente sobre:

✓ Folha de salário e demais rendimentos do trabalho pagos ou creditados, a pessoa física que lhe preste serviços, mesmo sem vínculo empregatício.

Exemplo: Contribuição do empregador ao INSS, SAT (Seguro acidente do trabalho), PIS - Programa de Integração Social, devido pelas entidades sem fins lucrativos e sociedades cooperativas;

✓ *A receita ou o faturamento.* Exemplos: COFINS - Contribuição para Financiamento da Seguridade Social; PIS - Programa de Integração Social para todas as entidades com fins lucrativos; para entidades que sejam contribuintes do I.R. pelo Lucro Real; Contribuição do Produtor Rural, incidente sobre a comercialização de seus produtos; Contribuição ao INCRA e Contribuição ao SENAR, incidente sobre o valor de venda dos produtos agropecuários e congêneres) e

✓ *O lucro.* exemplo: CSLL - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido.

Com base no § 1º do Art. 149 da CF, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios, também podem instituir contribuições a serem cobradas de seus servidores, para o custeio, em benefícios destes, de sistemas de previdência e assistência social.

Além das contribuições sociais para financiamento da seguridade social, foram instituídas ou autorizadas outras contribuições sociais, tais como:

•A Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira ou Transmissão de Valores e de Créditos e Direitos de Natureza Financeira - CPMF, com alíquota incidente sobre os lançamentos a débito nas contas bancárias;

- A Contribuição para Salário Educação, com alíquota incidente sobre a folha de salários pagos pelo empregador ou equiparado; e
- Além da competência residual para instituir outros impostos, desde que através de lei complementar, sejam impostos não-cumulativos e não tenham fato gerador ou base de cálculo próprios dos impostos discriminados na Constituição Federal.

Conforme determinado pela legislação do imposto de renda são contribuintes do IRPJ as pessoas jurídicas e as empresas individuais. As disposições tributárias do IR aplicam-se a todas as firmas e sociedades, registradas ou não.

As entidades submetidas aos regimes de liquidação extrajudicial e de falência sujeitam-se às normas de incidência do imposto aplicáveis às pessoas jurídicas, em relação às operações praticadas durante o período em que perdurarem os procedimentos para a realização de seu ativo e o pagamento do passivo (Lei 9.430/96, art. 60).

As empresas públicas e as sociedades de economia mista, bem como suas subsidiárias, são contribuintes nas mesmas condições das demais pessoas jurídicas (Constituição Federal, art. 173 § 1º).

2.4.1 Conceitos de Carga Tributária

A carga tributária, sob o conceito econômico, sempre divulgada no seu conceito bruto, representa, de forma ampla e no âmbito nacional, a relação entre arrecadação tributária e o produto interno bruto. Condizente com o conceito econômico, não entram no seu cômputo multas e juros pagos (BRASIL, 2005, p.5).

No Brasil, a expressão carga tributária também é entendida como a relação entre receita tributária total - União, Estados e Municípios - e o Produto Interno Bruto - PIB, e indica a participação do estado na economia nacional.

A carga tributária brasileira é muito dependente de impostos sobre a produção e a circulação de bens e serviços, em contrapartida, a participação da tributação da renda na carga tributária brasileira é baixa atingindo apenas 5% da carga fiscal bruta. Sendo a carga tributária concentrada nas pessoas jurídicas, afeta a competitividade dos produtores nacionais.

Assaf Neto (2000, p.128) afirma que “A empresa privada em princípio espera que sua produtividade marginal, ou sua rentabilidade deva superar a taxa de juros do mercado financeiro”. Ou seja, não estariam dispostas a princípio, a arriscar seus investimentos nem se entregar ao trabalho em troca de proventos apenas iguais aos juros.

A sobrevivência da empresa, na estrutura social de propriedade privada dos meios de produção, está ligada à preservação da ocupação plena e da expansão nacional como interesse de todos (BALEIRO, p. 183-184).

A análise dos efeitos do tributo há de encarar o campo da incidência de cada um deles e a oportunidade de sua aplicação em face das tendências da conjuntura. É necessário o conhecimento da capacidade contributiva, isto é, a idoneidade econômica para suportar, sem sacrifício do indispensável à vida compatível com a dignidade humana para se estabelecer uma base possível do imposto do ponto de vista valorativo, como justificativa racional da justiça do tributo. O contribuinte não pode pagar impostos que sacrifiquem o mínimo de existência ou o necessário físico.

O limite da tributação, em princípio, reside no nível da produção de bens - coisas e serviços, isto é, define a base de cálculo e da exata dimensão da hipótese tributária, estabelecendo a correlação necessária entre o fato descrito na norma como pressuposto e a prestação tributária.

O Brasil além de ter uma carga tributária bastante elevada em relação a outros países, seu Sistema Tributário é também um dos mais complexos. No Brasil, estima-se que possam existir cerca de 61 tributos entre impostos, taxas e contribuições e ainda possuir em torno de 95 obrigações acessórias que devem ser cumpridas pelas empresas para manterem-se em dia com o fisco.

Os custos administrativos com o gerenciamento e controle das atividades tributárias que as obrigações acessórias acarretam são significativos e requerem responsabilidade de todos os envolvidos com a gestão da empresa, particularmente dos responsáveis pela controladoria e a contabilidade.

Coelho Neto (2004, p.5) observa que:

.... a teia de obrigações acessórias a ser cumprida em prazos exíguos e respaldados por multas impagáveis, acompanhadas de uma carga tributária crescente, beirando o insuportável, é um forte estímulo para que os contribuintes evitem a legalidade. Tantas e tão descabidas exigências seriam somente ridículas, não fossem também catastróficas para a economia do nosso país.

Outras conseqüências significativas são a perda de competitividade do produtor brasileiro nos mercados domésticos e internacionais e a desigualdade na repartição do ônus tributário pelas diversas categorias de contribuintes.

Ainda de acordo com Varsano et al (1998 , p.3):

A reforma da década de sessenta criou um sistema tributário que, a despeito de pecar contra a equidade e o grau de centralização, era tecnicamente avançado para a época promoveu uma substancial melhoria na qualidade da administração fazendária. Completado o período de transição, a carga tributária atingiu um patamar em torno de 25% do PIB, estabilizando-se nesse nível no final dos anos sessenta e ao longo de toda a década de setenta.

A despeito da recessão do início da década de oitenta, a carga tributária manteve-se no mesmo nível, até crescendo um pouco mais até 1983, a partir daí observou-se uma fase de declínio até o final da década. Em virtude do Plano Collor, em 1990 a carga tributária

apresentou uma estabilização ao redor de 29%, mesmo patamar do início da década de oitenta.

O Plano Real trouxe a estabilização da economia, porém a carga tributária voltou a crescer alcançando o máximo - 29,8% - em 1995, após esse período manteve-se no patamar de 29% do PIB com pequenas oscilações para mais ou para menos. A partir de 1998 a tendência mostrou-se de crescimento e alcançando 36,74% em 2004.

Com essa estabilidade monetária a ilusão tributária dos períodos de inflação elevada desapareceu e proporcionou ao contribuinte a formação de uma noção clara do ônus que lhe é imposto pelo governo para financiar atividades que nem sempre oferecem compensação sob forma de benefícios. A manutenção da inflação em números baixos contribuiu para evidenciar as distorções que a tributação impõe ao setor produtivo, visto que os tributos inibem o investimento, a exportação e a criação de empregos.

A economia voltou a registrar expansão em 2004, o que resultou no crescimento nominal do PIB em 12,96%. Este resultado decorreu do desempenho positivo dos três setores que o compõem: Indústria (+ 5,6%), com destaque para a indústria de transformação; Agropecuária (+ 4,9%) e Serviços (+ 3,2%). Além desse crescimento foi também registrado o aumento do consumo das famílias, no nível de ocupação e redução de taxa de desemprego (BRASIL, 2005, p.2).

O valor nominal do Produto Interno Bruto (PIB) em 2004 alcançou o valor de R\$ 1.769.202 milhões (R\$ 1,77 trilhões) e que a carga tributária brasileira em relação ao PIB atingiu 36,74%, superior ao do ano anterior em 1,2 ponto percentual (IBGE, 2005).

Os dados oficiais da SRF admitem que a Carga Tributária Bruta (CTB), atingiu, em 2004, 35,91% do PIB contra 34,90% em 2003, uma variação positiva de 1,01 ponto percentual. Essa variação resultou da combinação dos crescimentos, em termos reais, de 4,6% do PIB e de 7,62% da arrecadação nos três níveis de governo (BRASIL, 2005, p.1).

Dados divulgados pela SRF e pelo IBPT são conflitantes quanto à carga tributária e o valor do PIB para os anos de 2003 e 2004, visto que, os números são distintos conceitualmente e não podem ser diretamente comparados, sem quaisquer ajustes, podendo ser observados nas Tabelas 1 e 2.

Tabela 1 – Carga Tributária Bruta 2003 – 2004 (em bilhões correntes)

Componentes	2003	2004
Produto Interno Bruto	1.566,18	1.766,62
Arrecadação Tributária	543,14	634,39
Carga Tributária Bruta	34,90%	35,91%

Fonte: Coordenação Geral de Política Tributária - SRF (2005)

Tabela 2 – Carga Tributária Bruta 2003 – 2004 (em bilhões correntes)

Componentes	2003	2004
Produto Interno Bruto	1.566,18	1.766,62
Arrecadação Tributária	553,18	650,15
Carga Tributária Bruta	35,54%	36,74%

Fonte: Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (2005)

As contas nacionais do Brasil passaram a ter registro sistemático em 1947, quando a carga tributária brasileira era de 13,8% do PIB. Desde então, apresentou crescimento lento até atingir 18,7% do PIB em 1958. A partir daquele ano, iniciou uma trajetória de queda, chegando em 1962, a 15,8% do PIB. Nos anos seguintes houve uma profunda reforma tributária e recuperou sua tendência ascendente (VARSAÑO ET AL, 1998, p.3).

No início dos anos oitenta, subiu para 24% chegando a 26% no início da década de noventa, até atingir 36,74% em 2004, colocando o Brasil atrás somente Suécia, Noruega, França e Itália, classificando-o na 54ª posição entre os países que dão o maior retorno ao cidadão. Essa comparação de cargas tributárias entre vários países e seus diferentes sistemas

tributários deve ser estabelecida considerando a sua composição no que diz respeito às bases de incidência, tais como, comércio exterior, bens e serviços, renda e propriedade.

A evolução do PIB e da CTB no período de 1986 à 2004 estão evidenciados no Quadro 1.

ARRECAÇÃO TRIBUTÁRIA GERAL: EM US\$ MILHÕES							
ANO	PIB	TRIBUTOS FEDERAIS	TRIBUTOS ESTADUAIS	TRIBUTOS MUNICIPAIS	TOTAL ARRECAÇÃO	% SOBRE O PIB	CRESCIMENTO CTB NO ANO ANTERIOR EM PT.PERCENTUAL
1986	337.832	55.386	17.160	2.095	75.641	22,39%	
1987	360.810	55.048	16.015	2.093	74.430	20,28%	- 2,11 P.P.
1988	371.999	55.542	16.656	2.232	73.156	20,01%	- 0,27 P.P.
1989	399.647	58.544	27.613	2.398	88.555	22,16%	2,15 P.P.
1990	398.747	79.352	36.219	3.684	119.255	29,91%	7,75 P.P.
1991	405.679	65.386	29.686	4.781	99.853	24,61%	- 5,3 P.P.
1992	355.453	60.437	26.297	3.480	90.214	25,38%	0,77 P.P.
1993	429.968	79.510	25.398	2.971	107.879	25,09%	- 0,29 P.P.
1994	477.920	98.199	34.334	4.200	136.733	28,61%	3,52 P.P.
1995	646.192	124.695	53.139	9.024	186.858	28,92%	0,31 P.P.
1996	778.887	139.484	62.980	10.116	212.581	27,29%	-1,63 P.P.
1997	870.743	158.566	69.320	11.305	239.191	27,47%	0,18 P.P.
1998	914.188	181.828	72.070	14.219	268.117	29,33%	1,86 P.P.
1999	973.846	210.691	79.154	15.096	304.941	31,64%	1,98 P.P.
2000	1.101.255	250.302	95.383	16.011	361.696	32,84%	1,53 P.P.
2001	1.198.736	278.599	108.262	16.884	403.745	33,68%	0,84 P.P.
2002	1.346.028	341.077	115.810	19.754	482.361	35,84%	2,16 P.P.
2003	1.556.182	391.052	139.137	22.990	553.179	35,54%	-0,30 P.P.
2004	1.769.202	451.423	168.821	29.905	650.149	36,74%	1,20 P.P.

Quadro 1 – A Evolução do PIB e da CTB de 1986 a 2004

Fonte: Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário – IBPT (2005) – adaptado pela autora

Os dados referentes ao PIB no período constante do Quadro 1 mostram tendência de crescimento constante de 1986 a 1991, ano em que foi implantado o Plano Collor. Em 1991 a grave crise política promoveu uma evolução negativa do PIB, retomando seu crescimento em 1994, período em que começou a ser implantado o Plano Real de estabilização econômica.

O Quadro 1 possibilita ainda, conhecer algumas características do comportamento da CTB, uma das características mostra que mesmo tendo havido algumas quedas de patamares da carga que perduraram por longos períodos.

Ressaltado o fato da carga tributária brasileira ser muito dependente de impostos sobre a produção e circulação de bens e serviços, isto é, no agregado, esses impostos atingem

arrecadação de cerca de 14% do PIB, correspondendo a 60% do total arrecadado. Diferentemente do que ocorre em países desenvolvidos como, Japão, Estados Unidos, Cingapura e Austrália, países conhecidamente de renda alta, têm a concentração de arrecadação na renda.

A carga tributária brasileira apresenta claramente uma tendência ascendente ao longo desse período, como pode ser verificado no Gráfico 1 e no Gráfico 2, onde estão caracterizadas as diferentes curvas de crescimento do PIB e da CTB neste período, possibilitando compara-las entre si.

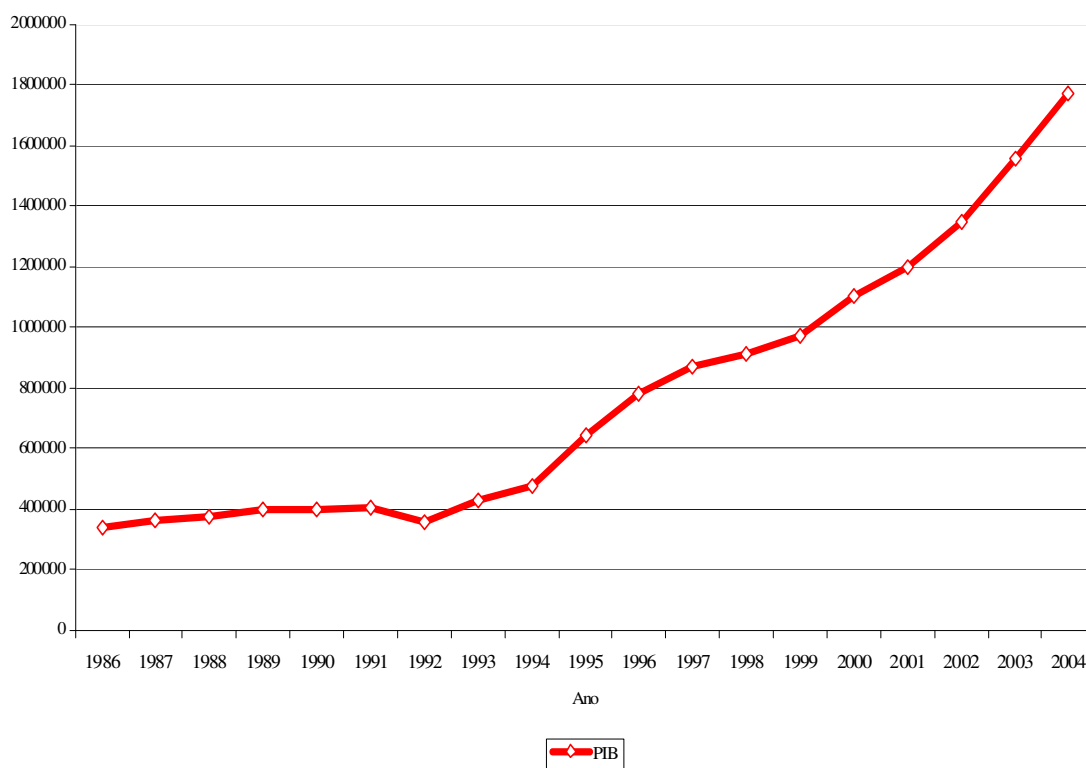


Gráfico 1 – Tendência de crescimento do PIB – 1986 - 2004

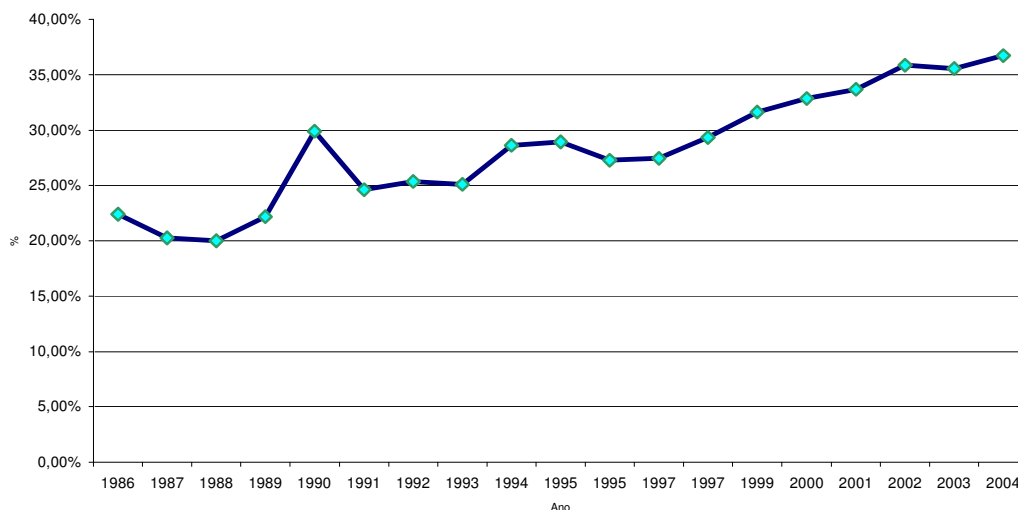


Gráfico 2 - Tendência de crescimento da CTB – 1986-2004

Para Christovão e Watanabe (2002, p.11), “o tributo é custo variável que não pode ser desprezado nem ignorado...”. É, portanto, determinante do preço final ao consumidor, visto que, a participação do tributo é crescente à medida que a cadeia produtiva se alonga e a taxa marginal é decrescente, definindo assim o preço final de venda. Em função dessa sobrecarga tributária que repercute em cascata muitas empresas, dependendo de suas atividades econômicas, perdem competitividade.

No Brasil os tributos são classificados em tributos diretos e indiretos. Fabretti (2002, p.212) explica que: “tributos diretos são aqueles que recaem definitivamente sobre o contribuinte que está diretamente e pessoalmente ligado ao fato gerador. Incidem sobre o patrimônio e a renda.” Essas obrigações não são repassadas para o preço, já os tributos indiretos fazem parte do processo produtivo e são recolhidos durante a cadeia de valor.

Em 2004, 69,7% do total da arrecadação era administrada pela União, dentre os tributos federais incluem-se três cumulativos - a COFINS - em alguns casos; o PIS e a CPMF.

Esse tipo de tributo é prejudicial à eficiência econômica pois aumentam os custos e diminui competitividade, tanto no mercado interno, como no mercado externo, visto que onera as exportações, tornando-se problemático num contexto de globalização.

Ainda com referência a tributos cumulativos, a COFINS foi transformada em tributo não-cumulativo, tendo sua alíquota majorada em 163% passando de 3% para 7,6% através da Medida Provisória nº 135, editada em 30 de outubro de 2003 e convertida na Lei Federal nº 10.833, publicada em 30 de dezembro de 2003.

A distribuição atual da receita tributária entre os níveis de governo é consequência da negociação política realizada à época da elaboração da Constituição de 1988, visto que anterior à Constituição o governo federal havia perdido arrecadação e enfrentava desequilíbrio financeiro, quando adotou sucessivas medidas que pioraram a qualidade da tributação, quando ocorreu a criação de novos tributos e a elevação das alíquotas dos já existentes.

Alguns exemplos são a criação, prevista na Constituição, da contribuição incidente sobre o Lucro Líquido das empresas em 1989, do aumento da alíquota da COFINS de 0,5% para 2% e também do imposto sobre operações financeiras.

Portanto, desde a promulgação da Constituição Federal de 1988 a competência tributária é delimitada entre União, Estado, Distrito Federal e Municípios e os níveis de arrecadação são divididos entre tributos federais, estaduais e municipais.

Na Tabela 3 encontra-se o montante de arrecadação e sua distribuição entre os níveis de competência tributária em dois exercícios.

Tabela 3- Montante de Arrecadação e Distribuição entre Níveis de Competência

Distribuição do Total da Arrecadação nos Três Níveis da Competência Tributária						
Tributos	Arrecadação em R\$ bilhões		% em relação ao PIB		% em relação ao total da arrecadação	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004
Federais	391,05	451,42	25,13%	25,52%	70,7%	69,7%
Estaduais	139,41	168,82	8,94%	9,53%	25,2%	26,0%
Municipais	22,99	29,91	4,2%	4,5%	4,2%	4,3%
TOTAL	553,18	650,15			100%	100%

Fonte: Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário – IBPT (2005)

Os três níveis de competência tributários configurados no Gráfico 3, possibilitam visualizar a grande diferença entre os volumes de arrecadação das diversas competências no período que abrange 1986 a 2004 e reforça a idéia de primeira da qualidade da tributação caracterizado pela centralização de arrecadação no âmbito federal.

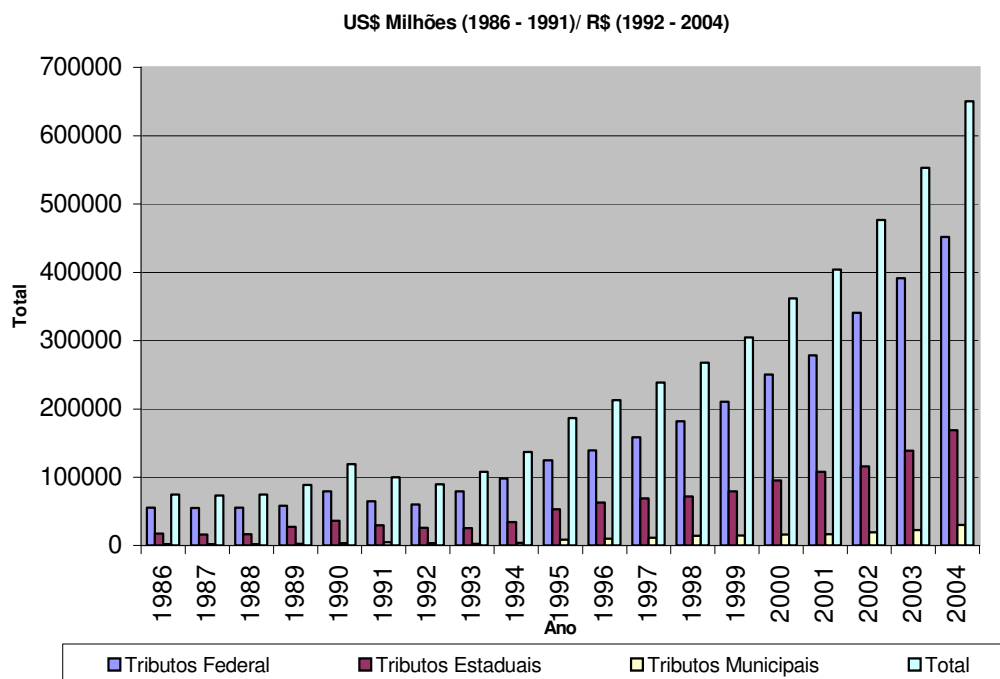


Gráfico 3 – Arrecadação Tributária Geral
Fonte: Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (2005)

A política econômica de estabilização que gerou um encargo financeiro demasiado grande sobre a dívida interna foi a causa mais importante do aumento da concentração da receita tributária do Governo Federal, determinada pela fixação de uma elevada taxa real de juros por mais de dez anos ininterruptos desde 1994.

A crescente concentração tanto da arrecadação como dos recursos disponíveis na União se deu por meio de sucessivas medidas, quando foram criados novos tributos e elevação das alíquotas existentes em particular daqueles não sujeitos à partilha com estados e

municípios, como o CPMF. Essas mudanças pontuais geraram leis regulamentadoras onerosas, especialmente pelo caráter cumulativo, em cascata, das novas contribuições.

A maneira pela qual as diversas competências tributárias participam na administração dos recursos arrecadados está evidenciada na Tabela 4, identificando a desagregação das receitas tributárias por esfera de governo e órgão administrativo.

Tabela 4 – Administração da Receita Tributária

ADMINISTRAÇÃO	PARTIC. NA CTB (%)	VARIAÇÃO 2004 x 2003	
		NOMINAL	REAL
União	69,72	17,29	8,07
Administrada pela SRF	47,81	17,09	7,88
Administrada pelo INSS	15,94	16,79	7,61
CEF (FGTS)	4,46	13,28	4,37
MEC (Salário Educação)	0,38	17,66	8,41
MPOG (CSSSP)	1,13	61,20	48,53
Estados	26,06	16,19	7,06
ICMS	21,80	15,01	5,97
Demais	4,26	22,66	13,02
Municípios	4,22	12,67	3,81
Total	100,00	16,80	7,62

Fonte: Coordenação Geral de Política Tributária da SRF (2005)

Observa-se na Tabela 4 que a administração da receita tributária está fortemente concentrada na União, existindo uma divisão de atribuições pouco nítida entre as três esferas.

É possível também constatar um aumento real das receitas administradas pela SRF (+7,88%), com impacto no montante global da receita tributária do governo federal, que aumentou 8,07% em termos reais. O tributo que apresentou maior variação absoluta real positiva foi a COFINS, que passou a incluir as importações na base tributável (BRASIL, 2005, p.3).

No que se refere aos tributos não administrados pela SRF, os que apresentaram maiores aumentos reais foram o ICMS e a Contribuição Previdenciária. O ICMS pela expansão na atividade industrial e a Contribuição Previdenciária pelo aumento do nível de emprego em 2004. A baixa representatividade dos tributos municipais na arrecadação total, mesmo tendo apresentado variação positiva, é pouco significativa na formação da CTB.

A decomposição da variação da carga tributária por esfera de governo e respectivos órgãos arrecadadores está demonstrada na Tabela 5.

Tabela 5 – Decomposição da variação da CTB – 2003 x 2004

ADMINISTRAÇÃO	2003	2004	VARIAÇÃO (p.p.)
União	24,23%	25,04%	0,80
Administrada pela SRF	16,65%	17,17%	0,52
Administrada pelo INSS	5,56%	5,72%	0,16
CEF (FGTS)	1,60%	1,60%	-:-
MEC (Salário Educação)	0,13%	0,14%	0,00
MPOG (CSSSP)	0,29%	0,41%	0,12
Estados	9,14%	9,36%	0,22
ICMS	7,73%	7,83%	0,10
Demais	1,42%	1,53%	0,11
Municípios	1,53%	1,52%	(0,01)
Total	34,90%	35,91%	1,01

Fonte: Coordenação Geral de Política Tributária da SRF (2005)

A carga tributária para fins orçamentários tem como conceito o cálculo realizado a partir da arrecadação ajustada para adequação aos parâmetros da Lei de Diretrizes Orçamentárias (LDO). Tal arrecadação é líquida de restituições e inclui multas e juros, e tem por finalidade subsidiar a elaboração da proposta orçamentária e a execução das receitas (BRASIL, 2005, p.5).

A carga tributária brasileira demonstrada conforme dados pesquisados e disponibilizada pelo IBPT e confrontada com as de uma amostra de diferentes países, sendo quatro latino-americanas e os demais de outros continentes, coloca o Brasil no topo *ranking* de maior taxação da América Latina e a quinta maior do mundo.

Para análise comparativa das cargas tributárias de outros países é necessário levar em consideração suas diferentes características e suas capacidades tributárias, indicativas de uma máxima tributação suportável por uma sociedade com dadas características.

Para Varsano et al (1998, p.21):

A carga tributária não é, contudo, um conceito absoluto: uma mesma carga tributária, medida pela relação percentual entre a arrecadação e o PIB, pode ser baixa por uma sociedade e excessiva para outra, dependendo da capacidade contributiva e provisões públicas de bens.

Capacidades e esforços são, em tese, comparáveis, permitindo, portanto, que possa ser analisada se a carga tributária de um país é, adequada ou não às suas características. Porém, pouco conclusiva devido a composição da carga associada às bases de incidência nos diversos países e seus diferentes sistemas tributários.

A elevada participação da tributação de bens e serviços está presente em vários países da América Latina além do Brasil, tais como o Chile e o México. Enquanto a participação da renda na CTB é baixa, essa é uma base de incidência vastamente utilizada nos países de renda alta, tais como o Japão e os EUA.

A amostra discriminada na Tabela 6 mostra a comparação entre a carga tributária nacional em um contexto internacional.

Tabela 6 – A Carga Tributaria Brasileira no Contexto Internacional

PAÍS	PERCENTUAL DO PIB
BRASIL	36,80%
COREIA DO SUL	25,50%
MÉXICO	19,50%
ARGENTINA	20,70%
CHILE	19,10%
CHINA	16,70%
RUSSIA	16,90%
EUA	25,40%
JAPÃO	25,80%

Fonte: Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT) 2005

As variadas cargas tributárias incidentes nos países constantes da Tabela 6 encontram-se configuradas no Gráfico 4.

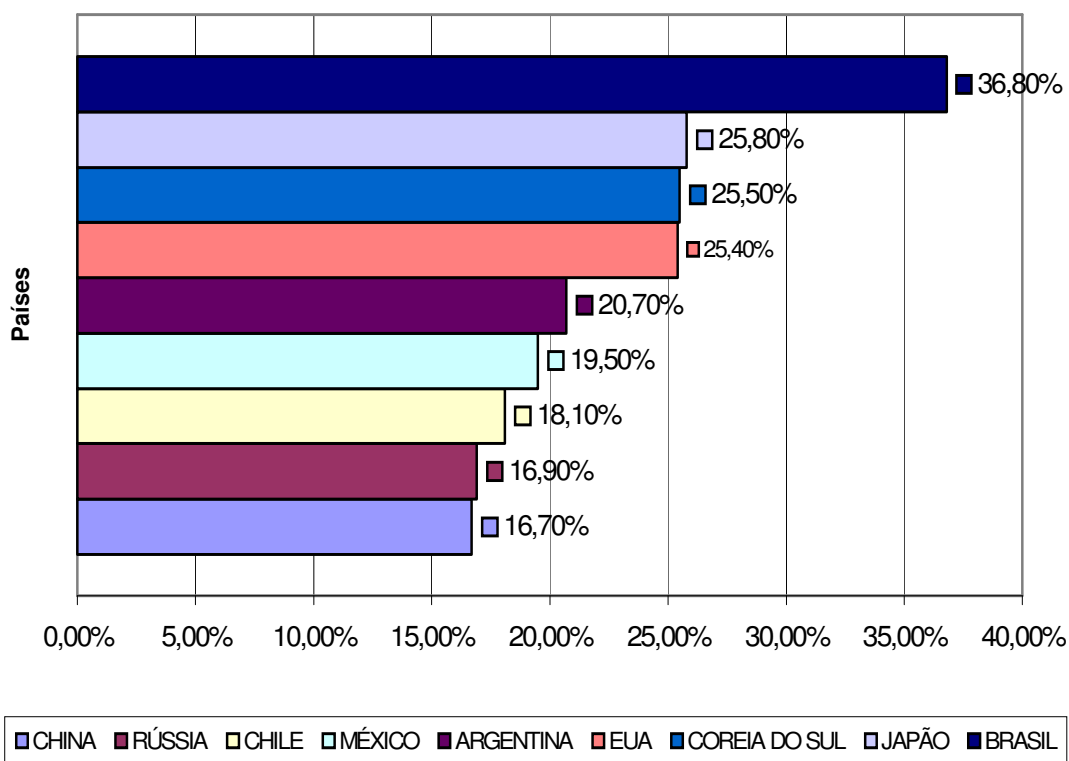


Gráfico 4 – Comparação de cargas tributárias no Brasil e no mundo
 Fonte: Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (2005)

Analisando o gráfico 4, verifica-se uma expressiva diferença entre as cargas tributárias incidentes nos países da amostra da tabela 6, pois, enquanto muitos países desenvolvidos buscam ampliar a base de arrecadação, o Brasil se concentra basicamente em tributos de fácil arrecadação e fiscalização e mantém sua arrecadação concentrada em poucos tributos.

A concentração de arrecadação fica mais explicitada quando se estudam os dados nacionais que verificam ser o ICMS incidente em apenas três setores da economia (combustíveis, energia elétrica e telecomunicações), os responsáveis por 39,41% do total do ICMS arrecadado.

A carga dos tributos elevou-se nos últimos anos e o crescimento é explicado em grande parte pelo aumento da arrecadação de impostos cumulativos - PIS, COFINS, ISS e

CPMF - que constituem cerca de 20,61% da arrecadação total, e do ICMS que equivale a aproximadamente 21% da receita tributária total correspondendo a 23% do PIB.

Em função da sobrecarga tributária que repercute em cascata, muitas empresas deixam de ser competitivas em certas atividades econômicas, o que as tem levado a adotar medidas de verticalização, como tentativa de evitar que o produto passe por um grande número de agentes econômicos dentro da cadeia produtiva (MUNARETTO, 2004).

O sistema tributário torna-se perverso na medida em que força a eliminação dos vários agentes dispostos entre a produção e o consumidor final, isto é, distribuidores e atacadista que foram substituídos pelos próprios fabricantes, ou seja a indústria acaba cumprindo várias etapas de fabricação até de comercialização.

A despeito do grande número de tributos existentes no país, a arrecadação concentra-se em poucos deles demonstrando a preferência do governo em tributos que sejam de mais fácil arrecadação, como os que têm por base o faturamento das empresas, esse detalhamento aparece evidenciado na Tabela 7.

A elevada participação da tributação de bens e serviços está presente em vários países da América Latina além do Brasil, tais como o Chile e o México. Enquanto a participação da renda na CTB é baixa, essa é uma base de incidência vastamente utilizada nos países de renda alta, tais como o Japão e os EUA.

Nesse detalhamento deve-se reparar que a carga de tributos sobre a renda das pessoas jurídicas alcançou 6,2% do PIB, e a Contribuição Social Sobre o Lucro, 11%, índice bastante inferior aos impostos cumulativos, como, o ICMS, a COFINS, o PIS, o IPI, e o ISS, que chegam a 14,5% do PIB.

Tabela 7 – CTB 2004 - Detalhamento por tributo

ARRECAÇÃO BRUTA - 2004					
	TRIBUTOS	Arrecadação (R\$ milhões)	% da Arrecadação	% da Arrecadação Acumulada	% do PIB
1	ICMS	138.275	21,80%	22%	7,8%
2	IMP. DE RENDA	110.308	17,39%	39%	6,2%
3	CONT.PREV.SOCIAL	93.765	14,78%	54%	5,3%
4	COFINS	77.593	12,23%	66%	4,4%
5	FGTS	28.269	4,46%	71%	1,6%
6	CPMF	26.340	4,15%	75%	1,5%
7	IPI	22.538	3,55%	78%	1,3%
8	CSSL	19.575	3,09%	81%	1,1%
9	PIS	17.116	2,7%	84%	1,0%
10	PREV.ESTADUAL	11.688	1,81%	86%	0,7%
11	ISS	9.682	1,53%	88%	0,5%
12	IMP.COM.EXTERIOR	9.181	1,45%	89%	0,5%
13	IPTU	8.965	1,41%	90%	0,5%
14	IPVA	8.910	1,40%	92%	0,5%
15	CIDE COMBUSTIVEIS	7.816	1,23%	93%	0,4%
16	CONT.SEG.SERV. PUB.	7.179	1,13%	94%	0,4%
17	IOF	5.209	0,82%	95%	0,3%
18	SISTEMA S	4.942	0,78%	96%	0,3%
19	SALÁRIO-EDUCAÇÃO	4.831	0,76%	96%	0,2%
20	PREV.MUNICIPAL	3.118	0,49%	97%	0,2%
21	TAXAS MUNICIPAIS	3.055	0,48%	98%	0,2%
22	TAXAS ESTADUAIS	5.741	0,90%	99%	0,2%
23	OUTRAS TX. CONTRIB.	3.041	0,48%	99%	0,1%
24	PASEP	2.301	0,36%	99%	0,0%
25	ITBI	1.851	0,29%	99%	0,0%
26	AD.FRETE REN.MAR.	1.075	0,17%	100%	0,0%
27	ITCD	710	0,11%	100%	0,0%
28	CIDE REMESSAS	544	0,09%	100%	0,0%
29	TAXAS FEDERAIS	371	0,06%	10%	0,0%
30	FUNDAP	269	0,04%	10%	0,0%
31	ITR	245	0,04%	10%	0,0%
	TOTAL	634.389	100,00%	-:-	35,91%

Fonte: Coordenação Geral de Política tributária da SRF (2005)

A participação dos tributos sobre bens e serviços na arrecadação total revela um desequilíbrio na distribuição da carga tributária evidenciado quando os tributos são grupados pelas principais bases de incidência. A comprovação deste fato pode ser visualizada no Gráfico 5 que mostra a magnitude da incidência de impostos sobre bens e serviços, em comparação com outros tributos.

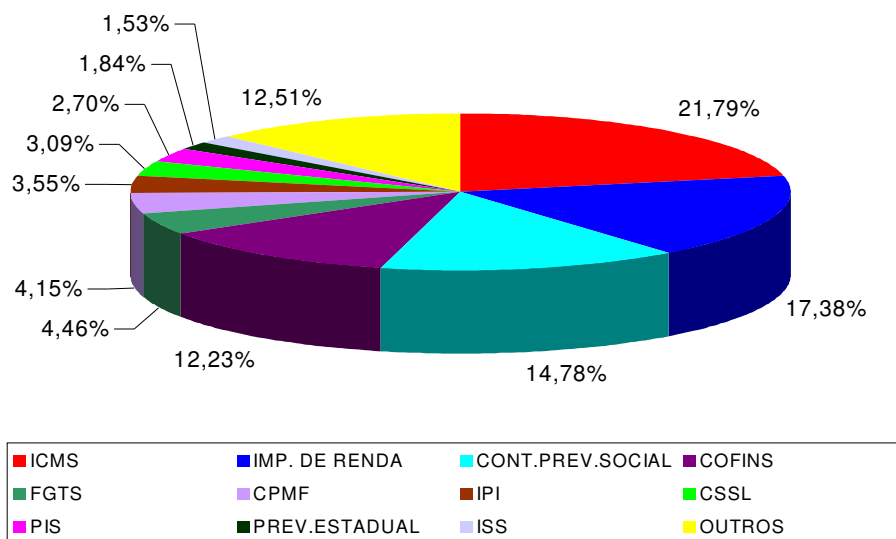


Gráfico 5 – CTB 2004 – Detalhamento por Tributos

A percepção é que os tributos exigidos das empresas estão longe de atingir um padrão aceitável em decorrência do crescente peso dos impostos cumulativos na composição da receita federal, trazendo muitas conseqüências, tais como, perda de competitividade dos produtos brasileiros nos mercados doméstico e internacional e a desigualdade na repartição desse ônus pelas diversas categorias de contribuintes.

Uma das principais preocupações, além da perda de competitividade dos produtos brasileiros, deve ser a repartição de recursos entre as unidades da Federação, visando a redistribuição de recursos entre todos os entes que compõem a sociedade e a melhoria da qualidade da tributação.

3 MÉTODO

3.1 Metodologia da Pesquisa

A pesquisa definida por Gil (1996, p.19) como “procedimento racional e sistemático tem como objetivo proporcionar respostas aos problemas propostos e é requerida quando não se dispõe de informação suficiente para responder aos problemas”.

A pesquisa do trabalho aqui apresentada está fundamentada em dois critérios básicos proposto por Vergara (2000, p.47): quanto ao fim e quanto ao meio.

Quanto ao fim, esta pesquisa, é do tipo investigação explicativa e metodológica. Explicativa, porque objetiva esclarecer os efeitos da tributação no planejamento financeiro de uma empresa prestadora de serviços, compreendendo os fatores que contribuem para a ocorrência do fenômeno. Metodológica, por procurar caminhos e procedimentos que possam ser associados à ocorrência do fenômeno.

Quanto ao meio, ela é do tipo levantamento de campo, documental e bibliográfico. A coleta de dados realizada no local onde ocorre o fenômeno caracteriza o levantamento de campo. Documental, pois fará uso de documentos oficiais da empresa em estudo bibliográfico, por buscar na literatura disponível em livros, revistas especializadas e nas redes eletrônicas a elucidação do fenômeno em estudo.

3.2 Natureza da Pesquisa

Esse trabalho é delineado por um estudo de caso e composto por pesquisa de caráter descritivo, estimando os efeitos da tributação no planejamento financeiro de uma empresa

prestadora de serviços a partir de seus demonstrativos financeiros e na análise de seu desempenho.

“O Estudo de Caso é uma modalidade de pesquisa na qual o estudo é desenvolvido de forma profunda e exaustiva sobre determinado assunto, ou determinados aspectos do mesmo, e o resultado a ser atingido consiste na aquisição de um conhecimento amplo e detalhado de uma situação real” (GIL, 1996, p.).

As vantagens que o Estudo de Caso pode apresentar estão relacionadas, principalmente, ao fato de se trabalhar com situações concretas e com a eventual possibilidade de se propor e/ou implementar mudanças favoráveis na situação estudada.

A base metodológica do presente estudo está apoiada na combinação da pesquisa bibliográfica com a pesquisa de campo, sustentada por análises quantitativas dos demonstrativos financeiros.

3.3 Coleta de Dados

Os dados foram disponibilizados pela Empresa de Pesquisa Tecnologia e Serviços da Universidade de Taubaté - SP, e consistem de informações gerais sobre a constituição e funcionamento da mesma e de informações contábeis, financeiras e tributárias. Esses dados contemplaram um período de sete anos (1998-2004).

As informações contidas em seus demonstrativos financeiros constituíam-se de valores históricos à época de sua elaboração. Para alcançar maior efetividade da análise dos dados, foram efetuadas as atualizações monetárias dos valores componentes dos demonstrativos de resultados. A partir desses novos valores foram criados modelos de Demonstrativo de Resultados objetivando conhecer o comportamento do resultado econômico da empresa estudada no período abrangido.

No intuito de estudar o efeito da tributação no desempenho da empresa, foram identificados e detalhado os impostos e contribuições que compõem a carga tributária incidente sobre a empresa analisada e suas alterações no período.

3.4 Tratamento dos dados

Tomando por base os demonstrativos construídos para o período analisado, primeiramente foi apreciado o crescimento das alíquotas tributárias incidentes sobre o faturamento da empresa. Posteriormente esse crescimento foi comparado ao crescimento efetivo das receitas operacionais e aos resultados econômicos no período.

A análise dos valores históricos levou em consideração a perda do poder aquisitivo da moeda gerada pela inflação. Desse modo, foram efetuadas as atualizações dos valores que compõem os demonstrativos o que proporcionou uma análise real de tendências.

A partir da construção dos demonstrativos com valores corrigidos, que formaram a base da análise e conclusão do estudo, foi aplicada a técnica de análise vertical/horizontal.

Matarazzo (1998, p.255) entende que: "... a Análise Vertical/Horizontal possibilita localizar pontos específicos de falhas, problemas e características da empresa e explicar os motivos de a empresa estar em determinada situação...". Essa técnica, entre outras, permitiu analisar em detalhes o desempenho da empresa, evidenciando a participação de cada item em relação ao demonstrativo a que pertence e medir a evolução desses itens pela comparação entre si e conhecer tendências que traduzem seu desempenho no período analisado.

4 ESTUDO DE CASO: O EFEITO DA TRIBUTAÇÃO NO PLANEJAMENTO FINANCEIRO DAS EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS

Para a análise do efeito da tributação proposta, foi feita uma combinação da revisão bibliográfica com uma pesquisa de campo, apoiada por análises quantitativas dos demonstrativos financeiros e da evolução da carga tributária, que constituirão a base metodológica do estudo de caso cujos dados disponibilizados pela Empresa de Pesquisa Tecnologia e Serviços da Universidade de Taubaté - SP, e consistem de informações gerais sobre a constituição e funcionamento da mesma e de informações contábeis, financeiras e tributárias.

4.1 A Empresa

A Empresa de Pesquisa, Tecnologia e Serviços da Universidade de Taubaté (EPTS), empresa pública com personalidade jurídica de direito privado, foi criada pela Lei Municipal nº 1677, de 9 de dezembro de 1977, um ano após o reconhecimento da Universidade de Taubaté.

A EPTS possui patrimônio próprio e autonomia administrativa e financeira, regendo-se por Estatuto aprovado pelo Conselho Universitário da Universidade de Taubaté. Tem por objetivo a exploração de atividades industriais, comerciais, de produção e de prestação de serviços, voltadas para o interesse da comunidade, direcionados ao ensino e a pesquisa, ministrados pela Universidade de Taubaté.

Sendo uma empresa pública com personalidade jurídica de direito privado tem por obrigação administrar, gerir e executar os serviços públicos. Deve ainda dirigir, governar, exercer e interpretar os anseios da sociedade por intermédio do governo, nas esferas federal,

estadual e municipal, abrangendo entidades estatais e paraestatais com transparência e honestidade e objetivando se tornar fonte do desenvolvimento coletivo com justiça social.

A legislação que dispõe sobre a administração indireta (Decreto-lei federal n.º 200/67, alterado pelo Decreto-lei federal n.º 900/69) e a descentralizada (Decreto-lei complementar do Estado de São Paulo n.º 7/69) contempla uma série de entidades, quer de direito público (autarquias), quer de direito privado (empresas públicas, sociedades de economia mista e fundações), por meio das quais o Estado pode descentralizar os serviços públicos ou de interesse público.

Dentre as entidades que compõem a chamada administração indireta ou descentralizada, o Estado pode utilizar-se de instituições com personalidade jurídica de direito público ou de direito privado, dependendo dos serviços que pretende transferir, quer por força de contingência, quer por conveniência administrativa (MARQUES, p. 74).

Autarquia, entidade de direito público é a forma de descentralização administrativa, por meio da personificação de um serviço retirado da administração centralizada e, por essa razão, à autarquia só deve ser outorgado serviço público típico e não atividades industriais ou econômicas ainda que de interesse coletivo geralmente.

É constituída para serviços que requeiram maior especialização e conseqüentemente exigem organização adequada, autonomia de gestão e pessoal técnico especializado é, portanto, nesta categoria, está qualificada a EPTS.

Para Kohama (2001, p.25):

...a autarquia é o serviço público autônomo, criado por lei, com personalidade de direito público interno e com patrimônio e receitas próprios, para executar atividades típicas da administração pública, ou seja, atividades estatais específicas.

A estrutura organizacional da EPTS é composta pelos seguintes órgãos: Conselho Deliberativo constituído por cinco membros eleitos pelo Conselho Universitário da Universidade de Taubaté; por um Conselho Fiscal que é um órgão de fiscalização, é

constituído por três membros escolhidos também pelo Conselho Universitário e uma Diretoria Executiva, órgão da administração da EPTS, é exercida pelo Diretor Executivo, nomeado pelo Reitor da Universidade de Taubaté, auxiliado por um Gerente Financeiro e por um Gerente de Operações. A cada um desses órgãos compete:

- Conselho Deliberativo – zelar pelo cumprimento dos objetivos da EPTS, aprovar diretrizes e normas;
- Conselho Fiscal – examinar balancetes, balanços e prestação anual de contas da Diretoria Executiva e emitir pareceres.
- Diretoria Executiva – executar as normas e diretrizes fixadas pelo Conselho Deliberativo, e a gestão administrativa e econômico-financeira.

A estrutura organizacional da EPTS está demonstrada no organograma da Figura 5.

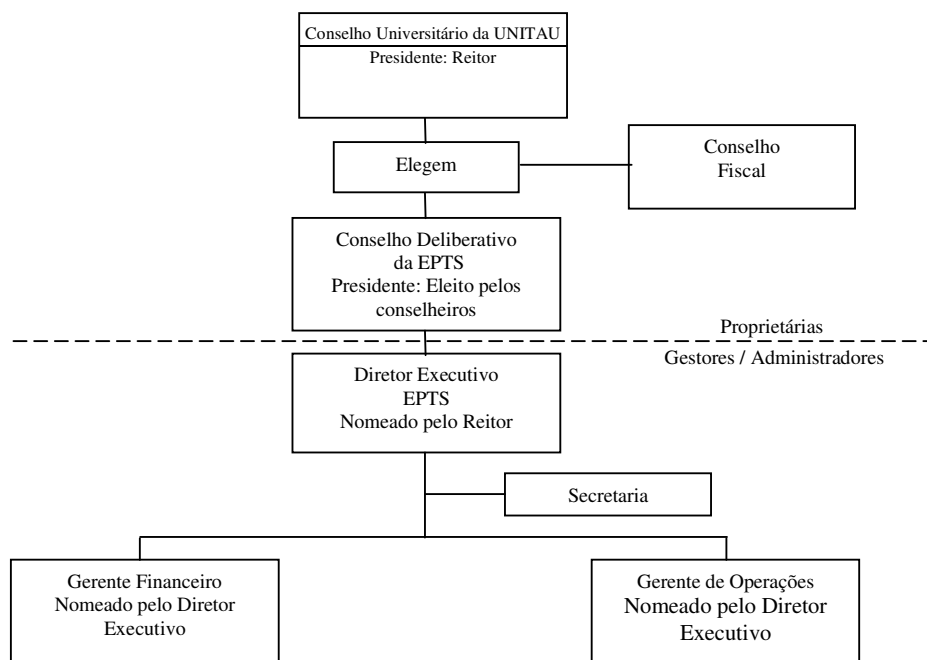


Figura 5 – Organograma da Empresa de Pesquisa, Tecnologia e Serviços da Universidade de Taubaté

Fonte: Empresa de Pesquisa, Tecnologia e Serviços –EPTS (2005)

A EPTS possui atualmente um quadro de pessoal composto de nove cargos, três dos quais estão vagos. Os funcionários são admitidos por concurso público, sob o regime jurídico da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT).

A empresa gerencia financeiramente, por força de Convênio de Cooperação Técnica, firmado com a Universidade de Taubaté, os cursos de Pós-graduação em níveis de doutorado, mestrado, especialização e aperfeiçoamento, oferecidos pela Pró-reitoria de Pesquisa e Pós-graduação, e de cursos de Extensão, Atualização, Seminários, Ciclos de Palestras, dentre outras atividades da Pró-reitoria de Extensão e Relações Comunitárias.

O gerenciamento é feito através da arrecadação das mensalidades e pagamentos das mensalidades e pagamentos das despesas previstas em planilhas dos cursos: coordenadores, professores, encargos sociais e fiscais e de materiais de apoio didático.

No ano de 2004, envolveram-se nestes projetos 54 coordenadores, 265 professores, 1.724 alunos de pós graduação em 81 turmas e 444 alunos dos cursos de extensão e 19 em outros, totalizando 2.168 alunos.

Além dos contratos para realização dos processos seletivos da Unitau e dos concursos públicos, a EPTS mantém convênio com Companhia da Transmissão de Energia Elétrica Paulista - CTEEP para realização de pesquisa na área de transmissão de energia elétrica. Com o Serviço Social do Comercio - SESC a conclusão do catalogo de Violeiros e da Viola Caipira no Vale do Paraíba, dentre outros.

Atualmente vem desenvolvendo também serviço de gerenciamento de concursos públicos para os órgãos públicos da região como prefeituras, autarquias e outros. Possui um laboratório de análise de águas e afluentes líquidos, com capacidade para gerar serviços que atendem toda a comunidade local, regional, do sul de Minas Gerais e do Litoral Norte, nas modalidades de análises físico, química e bacteriológica, conforme demandado pelo mercado.

A Empresa de Pesquisa, Tecnologia e Serviços da Universidade de Taubaté (EPTS) atende a clientes dos setores públicos e privados na execução de projetos de pesquisa, desenvolvimento científico e tecnológico. Para isso, conta com os laboratórios didáticos da UNITAU, tendo o apoio de seus professores e técnicos especializados.

A EPTS atende as deliberações e instruções do Egrégio Tribunal de Contas, sendo assim mantém os controles previstos em lei, seguindo também os preceitos da lei das S.A. e os princípios contábeis geralmente aceitos, com o objetivo de permitir a elaboração de demonstrações financeiras corretas e para atender a legislação tributária.

Por meio da gestão de caixa da empresa acompanhada no dia-a-dia é feito seu gerenciamento financeiro. Esse gerenciamento não mantém nenhuma relação com o planejamento e sua integração na gestão estratégica da empresa e inclui gerenciar cada um dos ativos circulantes da empresa (clientes, caixa, aplicações financeiras) e passivo circulante (obrigações a pagar no curto prazo, onde estão classificados os impostos e contribuições a recolher) para atingir um equilíbrio entre lucratividade e risco que contribua possivelmente para o valor da empresa.

Outro dado relevante é o enquadramento da empresa EPTS como contribuinte do imposto de renda, que por força de sua constituição é obrigada a apurar e oferecer a tributação o Lucro Real, conforme determinação da legislação do Imposto de Renda.

Segundo o art. 219 do Decreto nº 3.000, de 26 de março de 1999, “A base de cálculo do imposto determinada conforme lei vigente da ocorrência do fato gerador é o lucro real presumido ou arbitrado, correspondente ao período de apuração”

Além do recolhimento do imposto de renda a empresa também tem como obrigação fiscal o recolhimento da Contribuição Social sobre Lucro Líquido (CSLL), o recolhimento do Programa de Integração Social (PIS) e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), tributos estes de competência federal.

De acordo com os relatórios de atividades de 2003 e 2004 a receita operacional da EPTS, decorre na sua maioria, de cursos de pós-graduação implantados pela Unitau, variando conforme a demanda de mercado, o que dificulta o gerenciamento de fluxos de informações sobre o conjunto do processo no que se refere ao planejamento financeiro.

A EPTS por força de suas obrigações legais, tributárias e para seu próprio controle, avalia anualmente seu desempenho por meio de séries históricas de quocientes, apoiada na análise de índices econômico-financeiros, que revelam a situação global de empresa, tanto a situação econômica como a financeira.

Tal análise permite avaliar o desempenho passado, presente e projetado, visando determinar suas tendências, presentes e futuras. Permite ainda mensurar sua capacidade de liquidez; a situação do fluxo de caixa; avaliar as principais áreas de negócios que afetam a lucratividade. Além disso, possibilita conhecer as áreas de risco, a evolução dos negócios e avaliação das políticas e estratégias de negócios adotadas.

O processo de análise começa a partir da elaboração das demonstrações contábeis, de onde provêm os dados que analisados transformam em informações para tomada de decisão. O objetivo da análise, o produto desejado, os métodos a serem usados, a quem se destina, a validade, confiabilidade, a extensão e a profundidade, determinam o grau de excelência da análise.

A definição de qual informação se procura é o primeiro passo para um satisfatório diagnóstico sobre a situação da empresa e é determinante para a escolha do conjunto de índices que serão analisados. O grau de profundidade da análise é que indica o número de índices necessários no processo de tomada de decisão.

Por meio da construção de sua evolução histórica e apoiada na análise de índices econômico-financeiros no período de 1998 a 2002 a EPTS implantou a partir de 2004 seu planejamento financeiro.

O relatório de atividades da EPTS elaborado anualmente destaca os procedimentos e os índices utilizados na elaboração das análises, possibilitando demonstrar sua liquidez, seu nível de endividamento e sua rentabilidade.

A partir dos dados fornecidos pela análise dos resultados elaborado no período de 1998 a 2004 sobre o desempenho econômico e financeiro da EPTS, foi possível identificá-la como uma empresa com destacada capacidade financeira, suportada por seu próprio capital com padrões de liquidez e lucratividade excelentes,

Mesmo sendo uma empresa sólida, a análise desse período demonstrou que o crescimento das Vendas Brutas apresentou um crescimento menor se comparado ao crescimento apresentado no Lucro Líquido em decorrência do aumento de custos e despesas operacionais no mesmo período.

Os números apresentados são reflexos da existência de fatores que fogem ao controle da administração, ocasionados pela falta de instrumentos que permitiriam o acompanhamento e a correção destes desvios antes de refletirem na lucratividade.

Conforme detalhado no Relatório de Atividades da EPTS de 2003, algumas metas foram estabelecidas para o planejamento financeiro dos próximos exercícios, tais como: manter a mesma estrutura de capital da empresa; controlar seus custos e despesas com o objetivo de recuperar o retorno sobre o investimento; manter crescimento das vendas em percentuais adequados para se alcançar o retorno esperado; reduzir as despesas tributárias diretas na proporção das vendas brutas em 2002.

Os dados obtidos pelos indicadores econômico-financeiros e as premissas estabelecidas pelo Conselho Deliberativo foram determinantes para implantação do planejamento financeiro. As dificuldades encontradas dadas às características da EPTS, foram contornadas a partir da decisão de utilizar alguns instrumentos específicos de controle.

Além das metas estabelecidas para o planejamento financeiro, a EPTS estabeleceu programa de atividades para os próximos exercícios, dentre eles podem ser citados: o gerenciamento de novos Projetos de Programa de Educação Continuada; aquisição de novos equipamentos de informática; incrementação da prestação de serviços junto à comunidade pelos laboratórios didático-pedagógico da Unitau e do Laboratório de Análise de Águas da EPTS e a elaboração de Planejamento Tributário para redução de encargos.

4.2 A Carga Tributária da Empresa EPTS

A carga tributária - relação entre receita tributária total e o PIB -, praticada no Brasil é bastante elevada em relação a outros países e tem penalizado principalmente as empresas prestadoras de serviços, que nos últimos anos teve majorada sua carga em percentuais significativos.

Na avaliação do impacto da tributação sobre o faturamento da empresa necessário se faz, conhecer a incidência tributária sobre a receita da EPTS. A empresa em estudo tem como obrigação fiscal o recolhimento de dois impostos federais, quais sejam, PIS e COFINS, incidentes diretamente sobre seu faturamento, além do imposto municipal sobre serviço - (ISS), que neste caso é constituído de uma taxa anual cobrada em uma única parcela, no início do ano civil.

Devido às suas características a EPTS está enquadrada no regime de tributação do Imposto de Renda com base no lucro real, o que significa a aplicação da alíquota de 15% sobre o Lucro Real apurado. Também sobre o lucro real incide a alíquota de 9% a título de recolhimento da CSSL. Além disso, existe um adicional do IR que é recolhido sempre que o lucro real apurado seja superior a R\$ 20.000,00 (vinte mil reais), a uma alíquota de 10% incidente sobre uma base reduzida em R\$ 20.000,00 (vinte mil reais).

O Quadro 2 demonstra uma simulação para recolhimento dos impostos e contribuições incidentes sobre o lucro real apurado e o adicional do IRPJ.

Bases de Cálculo de Impostos Federais sobre a Renda e Alíquotas		
Lucro Real Apurado: R\$ 30.000 IRPJ: 15%	Lucro Real Apurado: R\$ 30.000 CSSL: 9%	Adicional do IRPJ (R\$ 30.000 – R\$ 20.000) = R\$ 10.000 Adicional: 10%
I.R. a recolher R\$ 4.500	CSSL a recolher R\$ 900	Adicional do IR a Recolher R\$ 1.000

Quadro 2 - Simulação dos cálculos do IRPJ, CSSL e Adicional do IRPJ (valores fictícios)

Fonte: Empresa de Pesquisa, Tecnologia e Serviços –EPTS (2005)

Além dos tributos descritos, outros custos tributários bastante significativos oneram as empresas legalmente constituídas, são aqueles incidentes sobre a folha de pagamento de salários.

A EPTS recolhe aos cofres da previdência a parcela devida ao Fundo de Assistência e Previdência Social (FPAS) a uma alíquota de 27,8%, sobre a folha de pagamento de salários, recolhe ainda ao Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) uma alíquota de 8%, também incidente sobre os salários. Além desses custos, outros encargos sociais oneram o fluxo de caixa, tais como, férias acrescidas de 1/3 e o décimo terceiro salário, fatos esses que acrescem as despesas com pessoal e encargos da folha de pagamento.

Este detalhamento corrobora para a evidenciação de que o custo da mão de obra é sobremaneira alto e confirma ser este um dos custos mais significativos na formação da carga tributária e de alguma maneira influi na empregabilidade. As elevadas contribuições sobre a folha de salários criam um grande cunho entre o custo do trabalhador para as empresas e o salário que eles recebem.

O detalhamento da composição das taxas recolhidas ao FPAS por meio de guia de recolhimento nomeada de Guia de Previdência Social (GPS) encontra-se na Tabela 8 e

configurado no Gráfico 6, permite a identificação de contribuições que não financiam a previdência, mas sim organismos parafiscais.

Tabela 8 – Detalhamento das taxas recolhidas na GPS

ADMINISTRAÇÃO	PARTIC. (%)
FPAS	22%
EMPREGADOR	20
SAT	2
Terceiros	5,8%
SE	2,5
Incra	0,2
Senac	1,0
Sesc	1,5
Sebrae	0,6
Total	27,8%

Fonte: Instituto Nacional de Seguridade Social – INSS

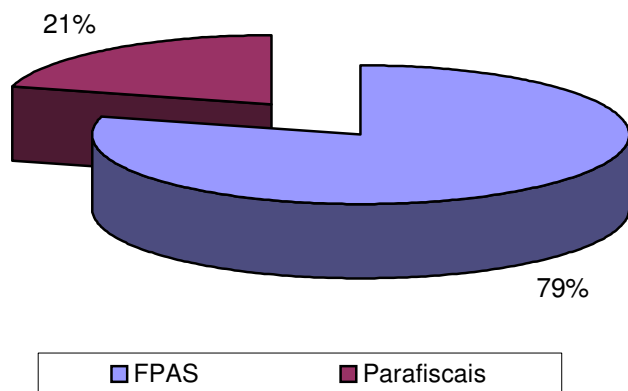


Gráfico 6 – Parcelas administradas pelo FPAS e por terceiros

Desde dezembro de 2001 as alíquotas e ou as bases de cálculo para o pagamento de impostos e taxas vem apresentando crescimento produzindo um efeito nos custos tributários que são parcela significativa nos custos operacionais das empresas e interferem nos preços e nos resultados.

Como exemplo pode ser citado o PIS sobre Faturamento das empresas prestadoras de serviços optantes pelo Lucro Real que teve a alíquota alterada de 0,65% para 1,65%,

representando um aumento de 153%. passando a ser não-cumulativo. Ou seja, as empresas passaram a poder deduzir no seu cálculo, entre outros gastos, os custos de bens e serviços utilizados na produção.

O mesmo fato ocorreu com a COFINS, que apresentou alteração em sua alíquota no exercício de 2000, passando de 2% para 3%, o que representa um reajuste de 50%, mantendo-se estabilizada até final de 2003, quando passou a ser cobrada a alíquota de 7,6%, tornando-se também um imposto não-cumulativo. Esse reajuste de alíquotas representou um aumento nos custos tributários nas empresas prestadoras de serviços, setor no qual a EPTS está enquadrada, incidentes sobre seu faturamento, na ordem de 153,33%,

Porém, as prestadoras de serviços por não possuírem gastos que representem deduções para o cálculo do PIS e da COFINS, acabaram por ser penalizadas, visto que, a maioria dessas empresas possui a mão-de-obra como seu custo mais representativo, e este item é vetado para dedução do PIS e da Cofins não-cumulativos, portanto, passou a ter um dispêndio de caixa maior que as demais empresas de outras atividades.

Diante da identificação dos impostos e das contribuições que compõem a carga tributária da empresa EPTS, que impactam seu caixa e seu desempenho elaborou-se, então, um resumo demonstrativo dessa carga tributária e a base de incidência, conforme demonstrado na Tabela 9.

Tabela 9 – Resumo da CT - Tributos, Incidência e Alíquotas

Impostos/Contribuição	Base de Cálculo	Alíquota (%)
PIS S/FATURAMENTO	Receita Bruta Ajustada	1,65
COFINS	Receita bruta Ajustada	7,6
IRPJ	Lucro Real	15
CSSL	Lucro Real	9
Adicional do IR	(IRPJ – Dedução)	10
Seguridade Social	Folha de Pagamento de Salários	27,8
FGTS	Folha de Pagamento de Salários	8

Fonte: Empresa de Pesquisa, Tecnologia e Serviços - EPTS (2005)

Ainda no intuito de estudar o impacto da tributação no desempenho da empresa no período de 1998 a 2004, foi necessário analisar o crescimento das alíquotas específicas sobre o faturamento, visto que as mesmas sofreram alterações significativas no período estudado.

O crescimento da tributação específica sobre o faturamento configurada no Quadro 3 demonstra a evolução das alíquotas cobradas no decorrer do período analisado.

ALÍQUOTA \ ANO	ANO							Crescimento Percentual
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	
PIS sobre Faturamento	0,65%	0,65%	0,65%	0,65%	1,65%	1,65%	1,65%	153,84%
COFINS sobre Faturamento	2,0%	2,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	7,6%	280,00%
INCIDÊNCIA TOTAL	2,65%	2,65%	3,65%	3,65%	4,65%	4,65%	9,25%	249,06%

Quadro 3 – Evolução das alíquotas de impostos incidentes sobre a Receita Operacional
Fonte: Relatórios de Atividades da EPTS - 1998-2004

No Gráfico 7 encontra-se configurado o crescimento das alíquotas dos impostos e contribuições incidentes sobre a receita operacional da EPTS.

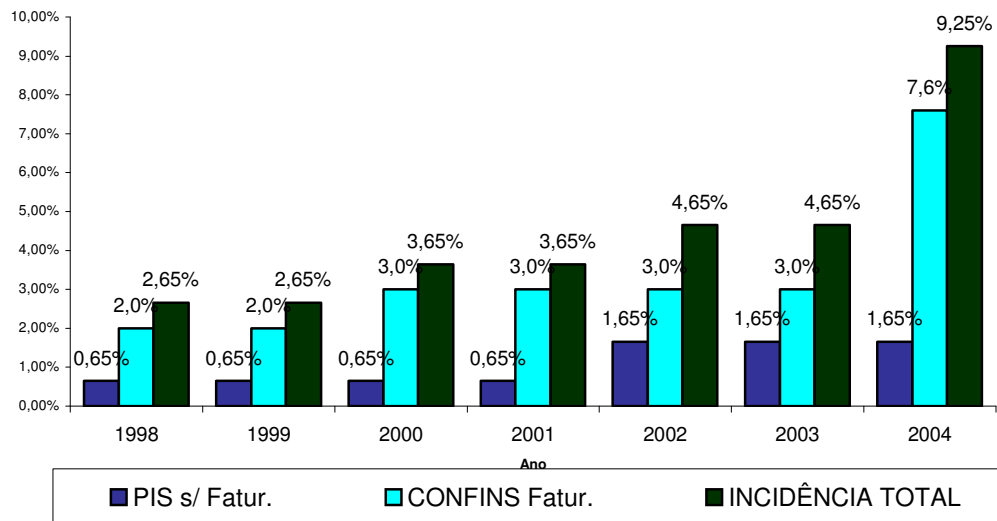


Gráfico 7 - Evolução das alíquotas de impostos incidentes sobre a Receita Operacional

A definição e a análise da carga tributária incidente sobre o faturamento e a renda da Empresa EPTS, além do detalhamento de seus demonstrativos financeiros, constituíram-se em ferramenta eficiente para o diagnóstico e demonstração do efeito produzido pela tributação em seu planejamento financeiro. O modo como foi utilizada essa ferramenta, é objeto do próximo capítulo.

5 ANÁLISE DOS RESULTADOS

A análise e interpretação dos resultados desse estudo de caso foram apoiadas nos dados disponibilizados pela EPTS no período de correspondente a 1998 a 2004, combinadas com o entendimento da carga tributária e seu crescimento no período, conduzem à formação de uma idéia geral dos efeitos produzidos pela tributação no desempenho e no planejamento financeiro da empresa em estudo.

5.1 O Efeito da Tributação nos Resultados da Empresa EPTS

Para se estudar os efeitos da tributação no desempenho da EPTS foi necessário conhecer em detalhes os componentes de seus demonstrativos financeiros, tais como, as receitas operacionais e não operacionais, a composição de seus custos, inclusive os impostos diretos e indiretos, e suas despesas.

Os dados disponibilizados deram origem ao Quadro 4, considerando a composição das Vendas Brutas (VB) , com destaque para as deduções provenientes de vendas de serviços anuladas resultando na RO antes do cálculo dos impostos.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
• Receita Operacional Bruta (ROB)	1.748	2.424	3.151	4.252	5.301	5.165	5.799
➤ Receita de Serviços	91	148	-:-	32	125	176	145
➤ Receita de Cursos	1.657	2.276	3.151	4.220	5.176	4.989	5.654
(-) Devolução de Matrículas		(44)	(27)	(47)	(49)	(53)	(45)
= Receita Operacional antes dos Impostos	1.748	2.380	3.124	4.205	5.252	5.112	5.754

Quadro 4 – Composição da Receita Operacional de 1998 a 2004 (em milhares de reais)
Fonte: Relatórios de Atividades da EPTS

O Quadro 5 destaca a participação dos impostos sobre o faturamento e sua influência no montante das vendas líquidas, possibilitando a observação de seu crescimento significativo dos impostos indiretos no período.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
• Receita Operacional Bruta	1.748	2.424	3.151	4.252	5.301	5.165	5.799
• Receita de Serviços	91	148	--	32	125	176	145
• Receita de Cursos	1.657	2.276	3.151	4.220	5.176	4.989	5.654
(-) Devolução de Matrículas		(44)	(27)	(47)	(49)	(53)	(45)
= Receita Operacional antes dos Impostos	1.748	2.380	3.124	4.205	5.252	5.112	5.754
(-) Imposto sobre vendas	(46)	(79)	(108)	(154)	(197)	(239)	(515)
PIS	12	18	20	27	35	86	95
COFINS	34	61	88	127	162	153	420
= Receita Operacional Líquida (ROL)	1.702	2.337	3.016	4.051	5.055	4.873	5.239

Quadro 5 – Apuração da ROL de 1998 a 2004 (em milhares de reais)

Fonte: Relatórios de Atividades da EPTS

Os saldos verificados nos Quadros 4 e 5 comprovam que no período da análise houve um crescimento nominal expressivo de receitas operacionais, mas essa variação foi acompanhada pelo aumento dos impostos em percentuais superiores causando diminuição da Receita Operacional Líquida, conforme verificado no Gráfico 8.

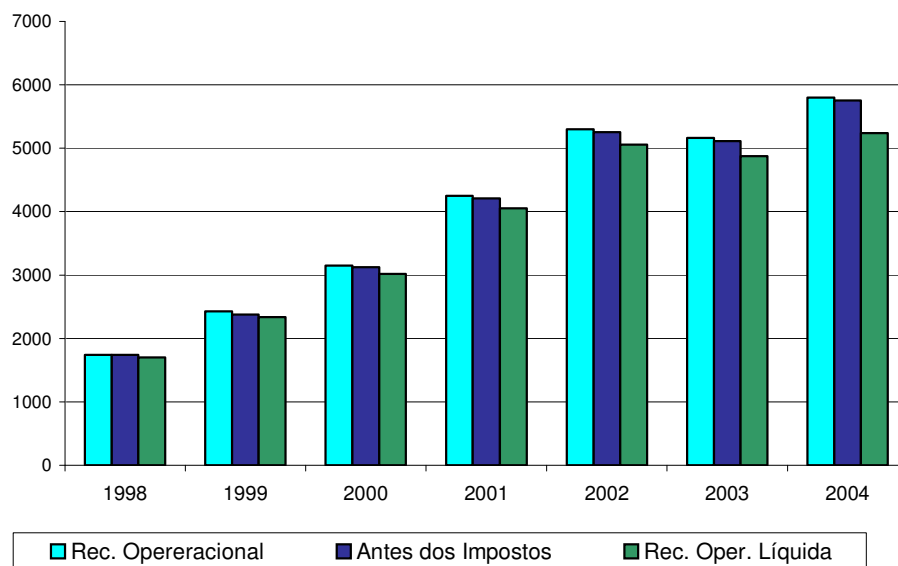


Gráfico 8 – Comparativo de crescimento da RO antes e depois dos impostos (em milhares de reais)

Os valores constantes nos Quadros 4 e 5 oriundos dos relatórios de atividades da EPTS estão demonstrados em valores nominais à época de cada demonstrativo. Essa observação se faz para afirmar que não foi dispensado nenhum tratamento aos valores quanto ao fato de existência da inflação no período, que faz com que o valor monetário (dinheiro) decresça progressivamente através do tempo, isto é, o aumento generalizado de preços que provoca a redução do poder aquisitivo da moeda.

A inflação está presente na economia mundial desde o período de pós-guerra e pode acarretar erros de avaliação quando não consideradas na avaliação dos índices econômico-financeiros e na análise de tendências ao longo de vários exercícios. Seu efeito pode ser expressivo no valor dos investimentos, na reposição de ativos e nos preços de produtos e serviços.

Essas situações ocorrem na comparação de valores monetários de um ano para o outro, pois a inflação pode concorrer para um crescimento aparente ou para a redução dos valores da análise. Quando simplesmente são comparados valores monetários de um ano para outro, comparam-se valores cujo poder aquisitivo da moeda é diferente em cada período conhece-se, portanto, o crescimento nominal e não o real dos itens analisados.

É preciso distinguir entre o lucro aparente de um negócio e seu lucro real, considerando a inflação. Quando a inflação é ignorada nas operações diárias dos negócios, corre-se o risco de os preços não refletirem os custos atualizados, gerando assim caixa insuficiente para manter o mesmo nível de liquidez, podendo gerar necessidade de capitais de terceiros. Se o lucro real não for medido é possível que haja distorções no momento de decisão de investimento.

Esses motivos demonstram que a inflação apresenta uma série de problemas básicos quando da preparação dos relatórios contábeis anuais da demonstração do resultado do exercício e do balanço patrimonial devendo, portanto, ser considerada na elaboração de todos

os demonstrativos, como uma maneira de retratar de forma mais realista a situação econômico-financeira da empresa em estudo.

Para se conhecer o crescimento real, isto é, o crescimento quando se leva em conta a inflação dos itens das demonstrações financeiras, é necessário converter os valores dos itens em uma mesma moeda, ou seja, em moeda de mesmo poder aquisitivo.

Trazer os valores do último período para o do mais antigo é fazer o deflacionamento, todavia a técnica mais recomendada é converter em moeda do último ano, dessa forma é feito e inflacionamento dos valores. Para inflacionar ou deflacionar valores é preciso conhecer as taxas de inflação dos períodos anteriores e determinar o multiplicador a ser aplicado.

Para esse estudo o índice escolhido foi o Índice Nacional de Preços ao Consumidor - INPC medido pelo IBGE e o período analisado é o que abrange os demonstrativos financeiros de 1998 a 2004. Com esses índices foi construída uma base de multiplicadores ou números-índices que permitiram a correção dos valores dos demonstrativos a partir de 1998, trazendo-os para o ano de 2004, conforme detalhado na Tabela 10.

Tabela 10 – Detalhamento do INPC no período de 1998 a 2004

Ano	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	SET	OUT	NOV	DEZ	Acumulad o	Multiplicad or Nº Índice
98	0,85	0,54	0,49	0,45	0,72	0,15	0,28	0,31	0,11	0,18	0,42	2,49%	1,6215
99	0,65	1,29	1,28	0,47	0,05	0,07	0,4	0,39	0,96	0,94	0,74	8,43%	1,5721
00	0,61	0,05	0,13	0,09	-0,05	0,30	1,39	0,43	0,16	0,29	0,55	5,27%	1,4590
01	0,77	0,49	0,48	0,84	0,57	0,60	1,11	0,44	0,94	1,29	0,74	9,44%	1,3860
02	1,07	0,31	0,62	0,68	0,09	0,61	1,15	0,83	1,57	3,39	2,70	14,74%	1,2665
03	2,47	1,46	1,37	1,38	0,99	-0,06	0,04	0,82	0,39	0,37	0,54	10,38%	1,1038
04	0,83	0,39	0,57	0,41	0,40	0,50	0,73	0,17	0,17	0,44	0,86	6,13%	1,0000
05	0,57	0,44	0,73	0,91	0,70	-0,11	0,03	0,15	-	-	-	3,47%	-:-

Fonte: IBGE (2005)

Os multiplicadores ou números-índices foram calculados tomando como base o ano de 2004 sendo portanto, este ano, isento de correção, ou seja, o seu multiplicador - M_I é igual a 1,000. Os demais multiplicadores foram encontrados por meio da aplicação da Equação 1.

$$M_2 = M_I \times (1 + i_{2003}) \quad \text{para obtenção de número-índice}$$

Equação 1

Para entendimento na aplicação da Equação 1 foram feitos cálculos para identificar os números-índices dos exercícios de 2003, 2002 e 2001, como segue:

$$\text{Multiplicador de 2003 } M_2 = 1,000 \times 1 + i_{2003} \therefore M_2 = 1,000 \times 1 + \frac{10,38}{100} = 1,1038$$

$$\text{Multiplicador de 2002 } M_3 = M_2 \times 1 + i_{2002} \therefore M_3 = 1,1038 \times 1 + \frac{14,74}{100} = 1,2665$$

$$\text{Multiplicador de 2001 } M_4 = M_3 \times 1 + i_{2001} \therefore M_4 = 1,2665 \times 1 + \frac{14,74}{100} = 1,3860$$

Assim sucessivamente foram encontrados os multiplicadores até o ano de 1998, pelos quais, todos os componentes dos demonstrativos financeiros da EPTS foram corrigidos. A importância de corrigir monetariamente os valores apresentados nas demonstrações financeiras é a possibilidade de se avaliar valores em moeda de mesmo poder aquisitivo num mesmo ponto do tempo.

O Quadro 6 foi elaborado com os valores corrigidos a partir da aplicação dos números-índices calculados sobre os valores nominais discriminados no Quadro 5.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
• Receita Operacional Bruta	2.834	3.835	4.597	5.893	6.713	5.701	5.799
• Receita de Serviços	147	234		44	158	194	145
• Receita de Cursos	2.687	3.601	4.597	5.849	6.555	5.507	5.654
(-) Deduções e Abatimentos	(74)	(194)	(196)	(278)	(311)	(322)	(560)
Devolução de Matrículas		69	39	65	62	58	45
Imposto sobre vendas	74	125	157	213	249	264	515
PIS	20	28	29	37	44	95	95
COFINS	54	96	128	174	205	169	420
= Receita Operacional Líquida	2.760	3.641	4.401	5.615	6.402	5.379	5.239

Quadro 6 – Demonstrativo da ROL de 1998 a 2004 corrigida pelo INPC (em milhares de reais)

As variações verificadas quando da aplicação de índices de inflação sobre o montante das receitas operacionais da empresa EPTS originou o Gráfico 9, permitindo observar que o

montante das receitas operacionais em valores corrigidos apresenta crescimento constante entre os exercícios de 1998 a 2002 com tendências de decréscimo nos demais exercícios.

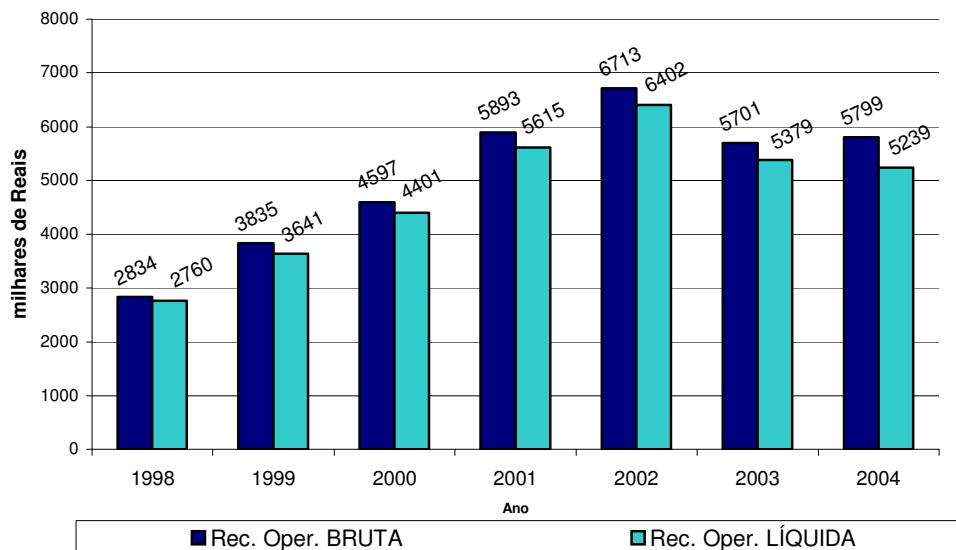


Gráfico 9 – Comportamento da ROB e ROL

O reconhecimento da inflação sobre os valores analisados trouxe um fator novo para a análise, fator este relevante, pois determina uma curva diferente de crescimento das receitas da verificada no Gráfico 8.

A apreciação da evolução do volume de vendas da EPTS antes do reconhecimento da inflação, identificado do Gráfico 8, remetia a um crescimento constante e em percentuais elevados no período analisado, porém, aquele era um crescimento nominal, não retratando a realidade.

Visto que a empresa utiliza o método DuPont como base para seu planejamento financeiro, o não reconhecimento da inflação acaba por distorcer as metas estabelecidas no planejamento, vindo, portanto, a objetivar resultados irrealistas. O método DuPont evidencia que a rentabilidade é consequência da boa administração das atividades com intuito de manter

perfeitamente equilibradas as variáveis: Giro e Margem, isto é, volume de vendas e sua lucratividade.

A partir do levantamento dos dados disponibilizado na EPTS, foram feitas primeiramente as atualizações dos valores que compõem os demonstrativos de resultados do período. Para essa atualização foi utilizado o Índice Nacional de Preços ao Consumidor - INPC medido e divulgado pelo IBGE.

Com estes dados foi construído o Quadro 7, que mostra um resumo das Demonstrações de Resultados da EPTS dos últimos sete exercícios (1998 a 2004), considerando, a partir das vendas brutas, as deduções para obtenção das vendas líquidas e detalhando os processos de apropriação das contas de resultados, para determinação, do resultado operacional, destacando os resultados financeiros, como informação relevante para o estudo proposto, e do lucro líquido.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
• Receita Operacional Bruta ROB	2.834	3.835	4.597	5.893	6.713	5.701	5.799
• Receita de Serviços	147	234		44	158	194	145
• Receita de Cursos	2.687	3.601	4.597	5.849	6.555	5.507	5.654
(-) Deduções e Abatimentos	(74)	(194)	(196)	(278)	(311)	(322)	(560)
Devolução de Matrículas		69	39	65	62	58	45
Imposto sobre vendas	74	125	157	213	249	264	515
PIS	20	28	29	37	44	95	95
COFINS	54	96	128	176	205	169	420
= Receita Operacional Líquida (ROL)	2.760	3.641	4.401	5.615	6.402	5.379	5.239
(-) Despesas Operacionais	2.035	2.972	3.634	4.562	5.524	4.473	4.523
= Resultado Operacional	725	669	767	1.053	878	906	716
(±) Resultado Financeiro	154	239	174	256	230	212	470
= Lucro antes do IR	879	908	941	1.309	1.108	1.118	1.186
(-) IR e CSSL	251	291	344	456	438	342	382
= Lucro Líquido do Exercício	628	617	597	853	670	776	804

Quadro 7 – Demonstrativo de Resultados 1998 a 2004 corrigidas pelo INPC (em milhares de reais)

Os valores obtidos quando a aplicação de índices de inflação sobre o montante das receitas operacionais líquidas, sobre o montante dos impostos sobre as vendas, sobre o resultado operacional e o resultado líquido da empresa EPTS no período, possibilitou a análise de resultado em valores reais, trazendo detalhes não verificados na análise dos valores nominais. Esses detalhes podem ser apreciados no Gráfico 10.

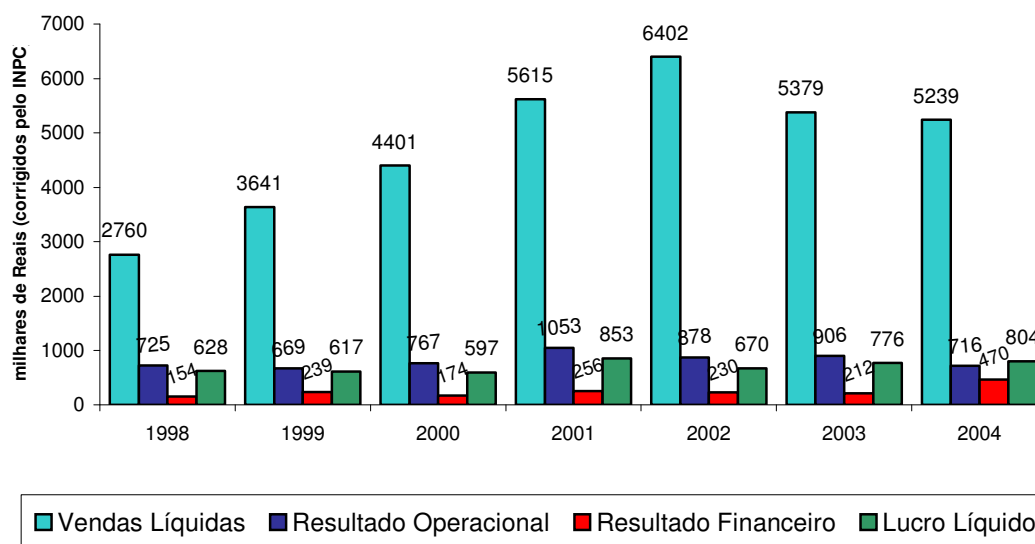


Gráfico 10– Comportamento de itens da Demonstração de Resultados

O Gráfico 10 mostra as tendências ocorridas nos componentes dos demonstrativos de resultados e permite comparar diferentes crescimentos em seus itens. Pode-se observar que houve aumentos constantes de volume de vendas com tendência de crescimento bastante acentuada até o ano de 2002, ano em que ocorreu o auge de faturamento no período, a partir daí houve decréscimo das receitas operacionais, mantendo-se praticamente estabilizadas no último exercício.

Diferentemente do ocorrido no resultado operacional, que sofreu influência negativa, tanto pelo aumento significativo dos impostos incidentes sobre as vendas, quanto pelo crescimento das despesas operacionais. Mostra ainda que o resultado das aplicações

financeiras, ou seja, os ganhos financeiros foram um fator importante da lucratividade do período analisado.

Com a mesma base dados utilizada no Quadro 7, foi construído um modelo de Demonstrativo de Resultados, objetivando conhecer o comportamento do resultado econômico da EPTS nos últimos sete anos (período de 1998 a 2004).

O estudo do comportamento se deu pela aplicação da técnica de análise horizontal, também conhecida como análise de tendência, que mostra a evolução ou involução da cada item do demonstrativo em relação a um ponto determinado como base. Os componentes da DRE e os resultados das análises estão configurados no Quadro 8.

Ano	1998	1999		2000		2001		2002		2003		2004	
	VC	VC	VH 98/99	VC	VH 98/00	VC	VH 98/01	VC	VH 98/02	VC	VH 98/03	VC	VH 98/04
Contas													
Vendas Líquidas de devoluções	2.834	3.766	135	4.558	161	5.828	205	6.651	235	5.643	200	5.754	203
(-) Impostos PIS	74	125	169	157	212	213	288	249	336	264	357	515	696
COFINS	20	28	140	29	145	37	185	44	220	95	475	95	475
	54	97	177	128	237	176	322	205	380	169	313	420	777
= Vendas Líquidas	2.760	3.641	132	4.401	160	5.615	203	6.402	232	5.379	195	5.239	190
(-) Despesas Operacionais	2.035	2.972	146	3.634	178	4.562	224	5.524	271	4.473	220	4.523	222
= Resultado Operacional	725	669	92	767	106	1.053	145	878	121	906	125	716	99
(±) Resultado Financeiro	154	239	155	174	130	256	166	230	150	212	138	470	305
= Lucro antes do IR	879	908	103	941	107	1.309	149	1.108	126	1.118	127	1.186	135
(-) IR e CSSL	251	291	116	344	137	456	182	438	174	342	136	382	152
Lucro Líquido do Exercício	628	617	98	597	95	853	136	670	107	776	123	804	128

Quadro 8 – Análise Horizontal dos DR de 1998 a 2004 (em milhares de reais corrigidos)

Na construção da análise horizontal usa-se a técnica dos números-índices em que são efetuados os cálculos das variações em relação a um ponto definido como base, no caso o ano de 1998, onde todos os valores são considerados iguais a 100 (cem). A partir deste foram encontrados os números-índices correspondentes aos demais anos, determinada pela aplicação da Equação 2.

$$VH = \frac{v_{19,x1}}{v_{19,x0}} \times 100 \quad \text{para obtenção de índices} \quad \textbf{Equação 2}$$

Uma variável da determinação de tendência é por meio da análise do percentual, que indica a variação ocorrida entre o ano base e os demais anos, isto é, o que exceder de 100 (cem) ou o que faltar para 100 (cem). Esse percentual é obtido pela aplicação da Equação 3.

$$VH = \left(\frac{v_{x1}}{v_{x0}} - 1 \right) \times 100 \quad \text{para variação percentual} \quad \textbf{Equação 3}$$

Como exemplo de variação percentual tem-se: O lucro líquido do exercício apresentou 99 como número-índice em 1999, significando que houve um decréscimo de lucratividade nesse período na ordem de 1%, ou seja, a diferença para 100 é negativa, portanto, houve uma perda de lucratividade no período.

Para entendimento na aplicação da Equação 2 foram feitos cálculos para identificar as variações do valor das vendas líquidas de devoluções constantes no resumo da DRE especificada no Quadro 8.

$$\begin{aligned} VH (1999/1998) &= \frac{v_{1999}}{v_{1998}} \times 100 & VH (1999/1998) &= \frac{3.766}{2.834} \times 100 = \mathbf{132,88} \\ VH (2000/1998) &= \frac{v_{2000}}{v_{1998}} \times 100 & VH (1999/1998) &= \frac{4.558}{2.834} \times 100 = \mathbf{160,83} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 VH(2001/1998) &= \frac{V_{2001}}{V_{1998}} \times 100 & VH(1999/1998) &= \frac{5.828}{2.834} \times 100 = \mathbf{205,64} \\
 VH(2002/1998) &= \frac{V_{2002}}{V_{1998}} \times 100 & VH(1999/1998) &= \frac{6.651}{2.834} \times 100 = \mathbf{234,68} \\
 VH(2003/1998) &= \frac{V_{2003}}{V_{1998}} \times 100 & VH(1999/1998) &= \frac{5.643}{2.834} \times 100 = \mathbf{199,11} \\
 VH(2004/1998) &= \frac{V_{2004}}{V_{1998}} \times 100 & VH(1999/1998) &= \frac{5.754}{2.834} \times 100 = \mathbf{203,33}
 \end{aligned}$$

Cálculos como esses foram efetuados em todos os itens que compõem a DRE especificada no Quadro 8. Os números-índices encontrados foram fonte de dados para elaboração do Tabela 11, evidenciando assim, as variações dos itens analisados.

Tabela 11 – Demonstração do crescimento em números índices

Ano	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Contas	Crescimento em Números Índices					
Vendas Líquidas de Devoluções	132,88	160,83	205,64	234,68	199,11	203,03
Impostos	168,92	212,17	287,83	336,48	356,75	695,94
• PIS	140,00	145,00	185,00	220,00	475,00	475,00
• COFINS	177,77	237,03	322,23	379,62	312,96	777,78
Vendas Líquidas	131,92	159,45	203,44	213,95	194,89	189,81
Despesas Operacionais	146,04	178,57	224,17	271,45	220,24	222,22
Resultado Operacional	92,27	105,79	145,24	121,01	123,72	98,75
Receitas Financeiras Líquidas	155,19	112,98	166,23	149,35	137,66	305,19
Impostos Diretos	115,93	137,05	181,67	174,5	136,25	152,19
Lucro Líquido do Exercício	98,24	95,06	135,83	106,68	123,56	128,02

As variações dos itens da análise constantes Tabela 11 possibilitam verificar alguns fatos significativos, tais como:

- A Receita Operacional Líquida de devoluções apresentou um crescimento percentual no período analisado na ordem de 103%;

- O crescimento verificado no mesmo período nos itens de impostos incidentes sobre essas receitas girou em torno de 596%; e
- Nos itens das despesas operacionais, crescimento de 122%. E
- O resultado operacional negativo na ordem de -1, 25%.

Esse resultado operacional negativo, é, portanto, reflexo direto do aumento da carga tributária nos últimos exercícios, visto que as despesas operacionais apresentaram crescimento discreto em relação ao crescimento das receitas operacionais, isto é, mantiveram-se relativamente dentro dos padrões operacionais da empresa.

Dentre os números-índices calculados e integrantes da Tabela 11, três se destacam pelos crescimentos constatados: os impostos, as despesas operacionais e os ganhos financeiros.

O mais expressivo foi a variação no item dos impostos incidentes sobre o faturamento da empresa - 596% - indicativo do aumento da carga tributária no período e que contribuiu significativamente para a diminuição da lucratividade. As despesas operacionais também apresentaram tendência de alta e contribuiu para o baixo desempenho operacional

Os fatos citados traduzem o desempenho operacional da empresa EPTS e justifica a baixa lucratividade operacional do período analisado em relação ao seu volume de vendas. Esses dados poderiam remeter a um resultado líquido ruim, porém não foi o que ocorreu, visto que a EPTS mantém um disponível financeiro bastante elevado.

Essa disponibilidade é permanentemente investida em aplicações financeiras que proporcionam um ganho financeiro significativo. A significância da receita financeira líquida pode ser aferida quando se analisa seu crescimento de aproximadamente 205% no período. Seu reflexo é sentido na análise da lucratividade líquida da empresa, que alcançou no período um crescimento de 28%.

As variações significativas ocorridas nos diversos itens do demonstrativo de resultados, entre o exercício de 1998 e o de 2004, encontram-se configuradas no Gráfico 11.

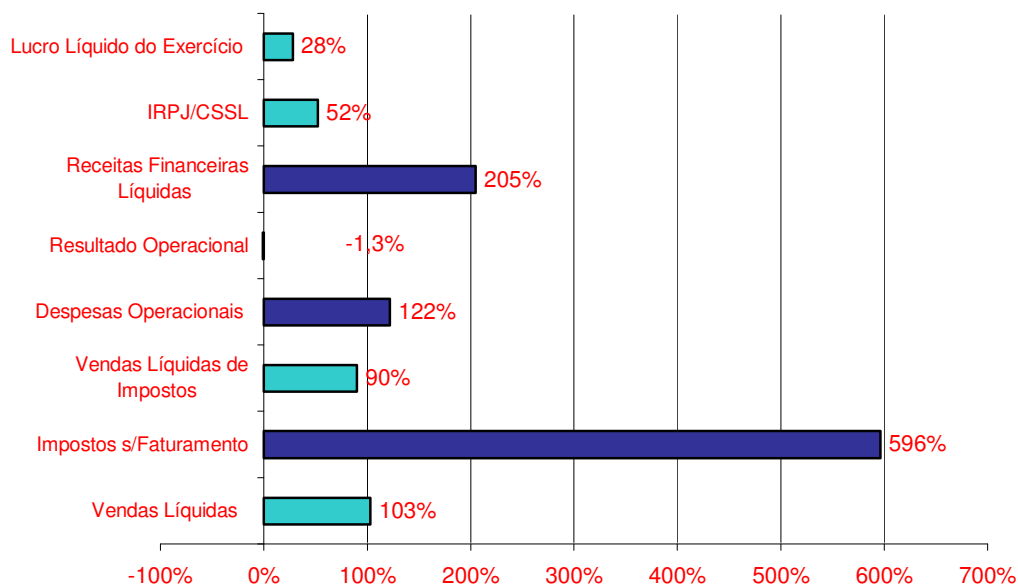


Gráfico 11 – Variações ocorridas entre 1998 e 2004 nos itens do DR

No que diz respeito aos ganhos financeiros, houve uma variação significativamente positiva, na ordem de 205%, com reflexo direto no lucro líquido do último exercício.

Uma outra maneira de mensurar os fatos que têm reflexo direto com a rentabilidade e lucratividade da empresa é a utilização do método da análise vertical, que se baseia em valores percentuais das demonstrações financeiras, comparativos entre cada item de despesas, de custos e de outros itens operacionais ou não operacionais em relação a um valor base. Para esse estudo foi definida como valor base as Vendas Líquidas de Devoluções (VLD), igualando-as a 100.

Esta análise mostra a importância de cada conta em relação à demonstração financeira a que pertence. Deste modo, para aprofundamento da análise requerida, foi também efetuada a análise dessas relações, possibilitando conhecer a influência de cada item na lucratividade da empresa.

Adotando as VLD de cada período como base 100, foi então calculada a Relação Percentual (RP) de cada item componente da Demonstração de Resultado do período, aplicando-se a Equação 4.

$$RP = \frac{V_{parte}}{VLD} \times 100 \quad \text{Equação 4}$$

Para facilitar o entendimento da aplicação da Equação 4, foi feito o cálculo da participação dos Impostos (PIS + COFINS) em relação as VLD:

$$RP (1998) = \frac{74}{2834} \times 100 = 2,61\%$$

$$RP (1999) = \frac{125}{3766} \times 100 = 3,32\%$$

$$RP (2000) = \frac{157}{4558} \times 100 = 3,44\%$$

$$RP (2001) = \frac{213}{5828} \times 100 = 3,65\%$$

$$RP (2002) = \frac{249}{6651} \times 100 = 3,74\%$$

$$RP (2003) = \frac{264}{5643} \times 100 = 4,68\%$$

$$RP (2004) = \frac{515}{5754} \times 100 = 8,95\%$$

Observa-se que os impostos em relação a VLD vêm aumentando percentualmente ano a ano, no período considerado, partindo de 2,61% no ano de 1998 e chegando a 8,95% no ano de 2004. Essa tendência de crescimento impacta diretamente as Vendas Líquidas (VL), ou

seja, reflete no fluxo econômico da empresa com reflexo também em sua vida financeira, uma vez que, são as vendas líquidas do pagamento dos impostos que sustentam toda o fluxo financeiro da empresa.

Com o objetivo de conhecer em detalhes os percentuais de participação de cada item em relação às VL foi aplicada a Equação 4 em todos componentes do demonstrativo de resultados do período. As relações percentuais obtidas por meio desta técnica forneceram novos dados para análise e constam do Quadro 9.

Contas \ Ano	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
	VC	VC	VC	VC	VC	VC	VC
Vendas Líquidas de devoluções VLD	2.834	3.766	4.558	5.828	6.651	5.643	5.754
(-) Impostos RP	74 2,61%	125 3,32%	157 3,44%	213 3,65%	249 3,74%	264 4,68%	515 8,95%
= Vendas Líquidas RP	2.760 97,39%	3.641 96,68%	4.401 96,56%	5.615 96,35%	6.402 96,26%	5.379 95,32%	5.239 91,05%
(-) Despesas Operacionais RP	2.035 71,81%	2.972 78,92%	3.634 79,73%	4.562 78,27%	5.524 83,05%	4.473 79,26%	4.523 78,61%
= Resultado Operacional RP	725 25,58%	669 17,76%	767 16,83%	1.053 18,06%	878 13,20%	906 16,05%	716 12,44%
(±) Resultado Financeiro RP	154 5,43%	239 6,35%	174 3,81%	256 4,39%	230 3,46%	212 3,76%	470 8,17%
= Lucro antes do IR (LAIR) RP	879 31,01%	908 24,11%	941 20,64%	1.309 22,45%	1.108 16,66%	1.118 19,81%	1.186 20,61%
(-) IR e CSSL	251	291	344	456	438	342	382
Lucro Líquido do Exercício RP	628 22,15%	617 16,38%	597 13,10%	853 14,63%	670 10,07%	776 13,75%	804 13,97%

Quadro 9– Análise Vertical das DR de 1998 a 2004 (em milhares de reais corrigidos)

Fonte: Elaborado pela autora

Algumas dessas relações percentuais calculadas são ao mesmo tempo, indicativas das margens de lucratividade com as quais a empresa EPTS trabalhou nesse período. Dentre elas

encontram-se a Margem Operacional (MO); a Margem antes do IR (MAIR); e a Margem Líquida (ML).

A MO é indicativa do lucro disponível por unidade de venda após a dedução de todos os custos e despesas, exceto juros e imposto de renda. A MAIR considera a lucratividade depois do reconhecimento dos resultados financeiros e antes das provisões para o IR e a CSSL e a Margem Líquida (ML) mede a eficiência da empresa na utilização de seus ativos e na administração de suas operações

Essas margens relacionam o retorno que a empresa obteve com suas vendas, retorno esses indispensáveis para seu desenvolvimento, representam ainda, a remuneração do capital próprio investido e são indicativas da capacidade de gerar lucros.

Com os dados obtidos na análise vertical no quadro 9 foram extraídos aqueles que são identificados como margens, ou seja, a MO, a MAIR e a ML, para se construir a Tabela 12.

Tabela 12 – Identificação das margens de lucro no período

ANO	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
MARGENS							
Operacional	25,58%	17,76%	16,83%	18,06%	13,20%	16,05%	12,44%
Antes do IR	31,01%	24,11%	20,64%	22,45%	16,66%	19,81%	20,61%
Líquida	22,15%	16,38%	13,10%	14,63%	10,07%	13,75%	13,97%

Fonte: Elaborado pela autora

A análise das margens identificou uma empresa que, embora mantendo disponíveis financeiros de valores significativos aplicados, portanto, sem problemas de fluxo de caixa, apresentou resultados econômicos decrescentes no período estudado, reflexo principalmente da incidência de impostos em alíquotas crescentes neste período.

O comportamento das diversas margens alcançadas pela EPTS constantes na Tabela 12 pode ser visualizado e analisado por meio do Gráfico 12, do Gráfico 13 e do Gráfico 14.

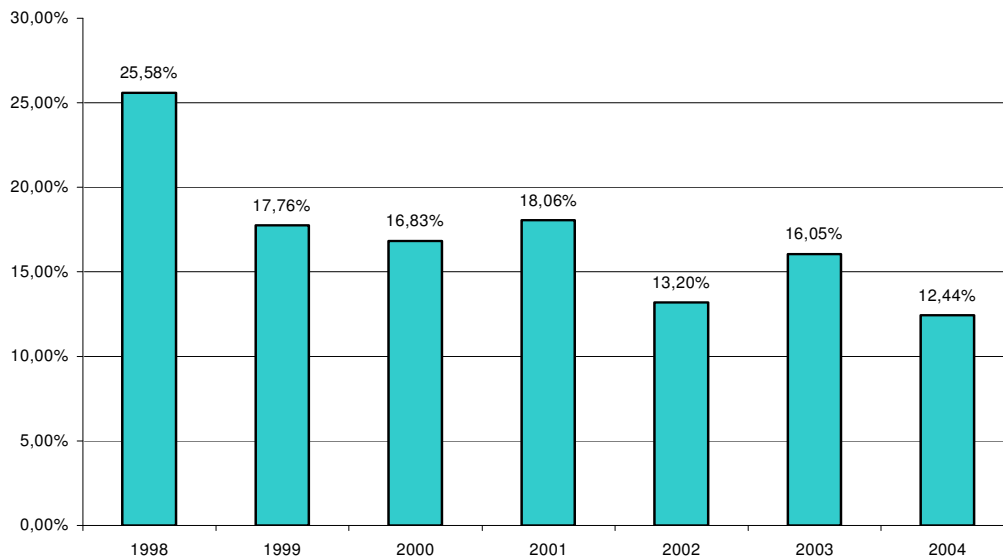


Gráfico 12 – Desempenho do Lucro Operacional

O comportamento da lucratividade operacional da empresa verificada no gráfico 10 evidencia que a empresa tem operado nos últimos sete períodos com margens decrescentes de lucratividade. Alguns fatos ocorridos no período podem ser a causa da oscilação da lucratividade operacional, a saber:

- Em 1998 a empresa apresentava um volume de vendas bastante inferior se comparado aos demais anos, porém, a empresa, trabalhava com despesas operacionais menores em relação às suas vendas e os impostos sobre o faturamento da empresa eram também inferiores, refletindo positivamente na lucratividade operacional;
- De 1999 a 2001, o desempenho operacional manteve-se relativamente semelhante, ou seja, aumentos constantes do volume de vendas, impostos crescentes e despesas operacionais mantidas nos mesmos patamares;
- Em 2002 foi o auge do faturamento da empresa, todavia, um descontrole das despesas operacionais alavancaram negativamente o lucro operacional,

quando a lucratividade operacional passou de 18,06% em 2001 para 13,20% em 2002; e

- Em 2003 e 2004 as vendas foram semelhantes em valor, contudo, inferiores às do ano de 2002. As despesas operacionais, nos dois exercícios, apresentaram-se menores em relação às vendas o que traria benefícios, todavia, o aumento das alíquotas dos impostos incidentes sobre as vendas foi significativo, principalmente no último exercício, passando de 4,65% sobre o faturamento para 9,25%, causa direta da perda de lucratividade, reduzindo a margem de 16,05% em 2003 para 12,44% em 2004.

Outra margem analisada foi a MAIR, a qual ratifica a idéia de que é o ativo financeiro da EPTS que contribuiu para a melhoria de seus resultados. Esse fato está configurado no Gráfico 13.

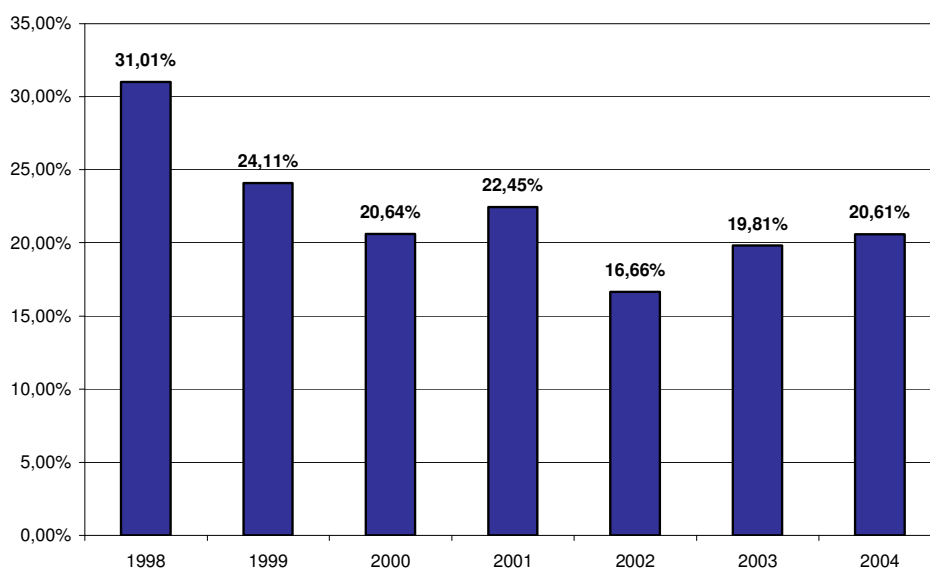


Gráfico 13 – Desempenho do LAIR

Conforme verificado no gráfico 13, o lucro apurado após o reconhecimento dos ganhos financeiros foi significativamente maior, indicando ser tais ganhos o fator de propulsor de lucratividade da EPTS. Enquanto a margem operacional indicava uma perda de lucratividade, o lucro antes do imposto de renda apresentava uma tendência de crescimento, passando de 19,81% em 2003 para 20,61% em 2004. O desempenho do LLE está identificado no gráfico 14.

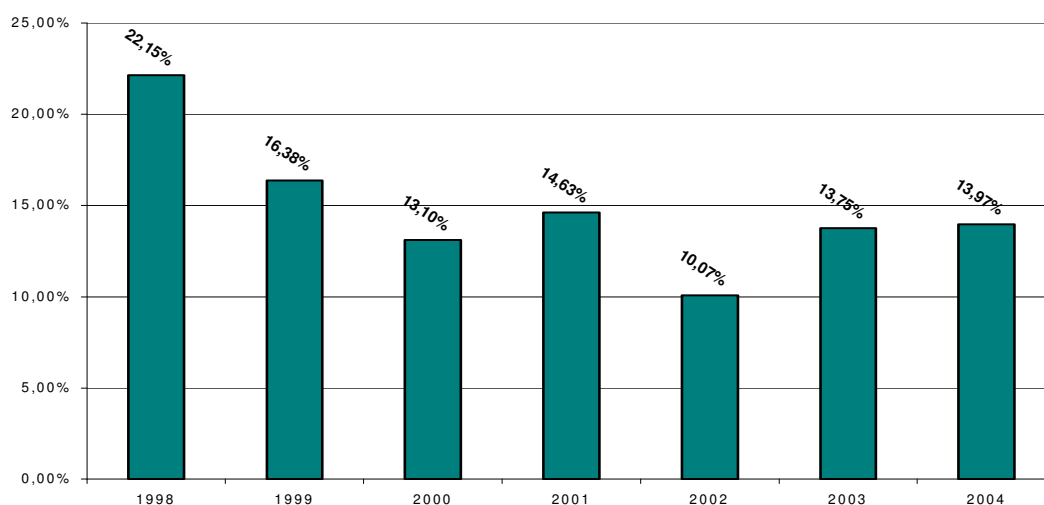


Gráfico 14 – Desempenho do Lucro Líquido do Exercício

Do ponto de vista econômico a EPTS apresentou queda acentuada de rentabilidade líquida no período estudado, com leve tendência de recuperação nos dois últimos períodos, passando de 10,07% em 2002 e alcançando 13,75% e 13,97% em 2003 e 2004 respectivamente.

Com o objetivo de se comparar as três margens de lucratividade da EPTS, foi elaborado o Gráfico 15, proporcionando uma visão real do comportamento das margens de lucratividade, evidenciando as diferenças entre as diversas margens e confirmando a influência dos ganhos financeiros na lucratividade líquida da empresa.

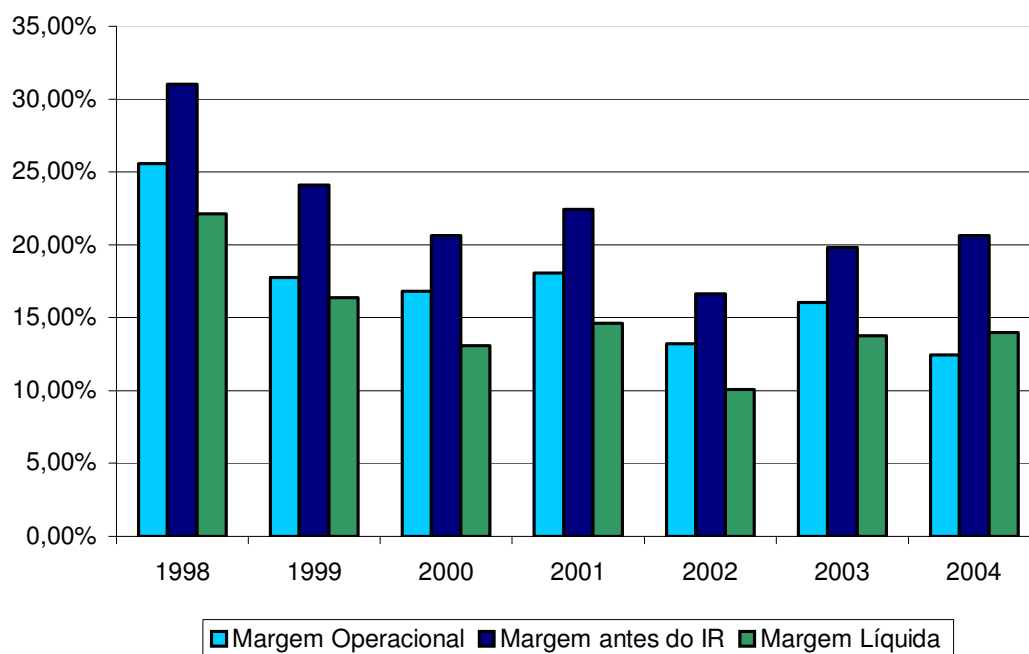


Gráfico 15 – Comparativo das margens de lucratividade

O Gráfico 15 permitiu verificar no conjunto, as oscilações entre as diversas margens de lucratividade do período considerado no estudo, procurou ainda, demonstrar a queda expressiva de seu padrão de rentabilidade.

Os fatos investigados e relatados neste estudo de caso tornam evidente a necessidade de se buscar instrumentos capazes de identificar os atos e fatos tributáveis antecipadamente, com intuito de amenizar o impacto nos resultados da empresa e para economia dos recursos, inserindo no planejamento financeiro o planejamento tributário.

O planejamento tributário ético e estratégico atuando internamente na empresa elimina desperdícios. Outro fator importante é a possibilidade de reaver dos cofres públicos tudo o que a empresa recolheu indevidamente, durante o período prescricional que a lei estabelece.

O planejamento tributário consiste no estudo de diversas alternativas, na análise e verificação dos procedimentos fiscais, nas áreas, tanto do imposto de renda como dos impostos indiretos, no caso da EPTS, o PIS e a COFINS, objetivando o efeito cascata.

O planejamento tributário está previsto na Lei 6404/76 (Lei das S.A.) por parte dos administradores pela interpretação do artigo 153 - “O administrador da companhia deve empregar, no exercício de suas funções, o cuidado e a diligência que todo homem ativo e probo, costuma empregar na administração dos seus próprios negócios”.

Portanto, toda e qualquer medida sem simulação tomada pelo contribuinte antes da ocorrência do fato gerador do respectivo tributo, enquadra-se na doutrina chama da Elisão Fiscal, atividade legal e lícita.

Há unanimidade na existência de três tipos de Planejamento Tributário, tomando-se por base fundamental o objetivo das organizações empresariais:

- A anulação do ônus fiscal;
- A redução do ônus fiscal; e
- O adiamento do ônus fiscal.

Para alcançar qualquer dos objetivos, o Planejamento Tributário deve articular as atividades empresariais com estrutura e forma jurídica que visem o deslocamento da ocorrência do fato gerador; a procrastinação do lançamento ou pagamento do imposto, isto é:

- Evitar a incidência do fato gerador;
- Reduzir o montante do tributo, sua alíquota ou reduzir a base de cálculo do tributo;
- Retardar o pagamento do tributo, postergando (adiando) o seu pagamento, sem a ocorrência da multa.

O processo de elaboração do planejamento tributário deve constar de:

- Pesquisa do fato objeto do planejamento;
- Articulação das questões fiscais oriundas dos fatos pesquisados;
- Estudo dos aspectos Jurídico-fiscais relacionados com as questões decorrentes dos fatos pesquisados; e

•Conclusão: Formalização do Planejamento Tributário.

Na formalização do planejamento tributário deve ser evidenciada a legitimidade e a viabilidade operacional, devendo ser apreciado pela administração que decidirá a aplicabilidade do referido planejamento.

Todos esses mecanismos significam a construção de um conjunto de operações resultando em uma carga tributária menor e, portanto, resultado econômico maior.

O estudo procurou mostrar a significância de alguns fenômenos que ocorrem no âmbito das atividades empresariais e estão fora do alcance dos controles normais da empresa. Dentre esses fenômenos pode ser citado como um dos mais importantes a questão da tributação, que sendo imposta, atinge os objetivos econômicos da empresa na medida em que, a carga tributária impacta as finanças e a lucratividade.

É relevante observar que a EPTS, no período analisado, vem apresentando quedas em seus padrões de rentabilidade. Esses resultados econômicos decrescentes são reflexos, principalmente, do crescimento da carga tributária incidente sobre seu faturamento e deve ser questão de preocupação para a administração da empresa.

Esses fatos justificam a busca por instrumentos capazes de controlar o efeito da tributação, possibilitando a escolha de alternativas menos onerosas, eliminando os desperdícios existentes na esfera administrativa e permitindo à empresa redução da carga tributária, sem extrapolar o campo da licitude, implicando na maximização dos resultados.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As empresas prestadoras de serviços, apesar de serem potenciais geradores de emprego e de renda, vêm sistematicamente suportando aumentos de carga tributária em proporções expressivas, chegando a ser para alguns setores, insuportável. Essa carga imposta tem influência direta nos resultados econômicos e financeiros.

Estudos sobre o crescimento da carga tributária, conceitos básicos de planejamento financeiro e sobre planejamento tributário, foram elaborados resultando em um conhecimento amplo e detalhado sobre a real situação enfrentada pelas empresas prestadoras de serviços.

A abordagem do estudo de caso envolveu a investigação do comportamento da carga tributária brasileira nos últimos sete anos (1998 a 2004) e sua influência na lucratividade da Empresa de Tecnologia e Serviços da Universidade de Taubaté (EPTS).

Considerou-se, também, como dado relevante para as análises efetuadas as metas estabelecidas pelo seu planejamento financeiro.

Utilizado como indicador de desempenho econômico e na construção de dados históricos, o Demonstrativo de Resultados foi uma peça importante no processo de análise e elaboração desse estudo de caso, permitindo evidenciar as alterações ocorridas nos índices de lucratividade da EPTS, bem como, na verificação do efetivo alcance das metas do planejamento financeiro.

Uma meta importante estabelecida pela EPTS na busca por maior eficiência econômica e financeira, conforme detalhado em seu relatório de atividades de 2003, diz respeito à recuperação do ROE pela média histórica dos últimos cinco anos (1998 – 2002), projetando para 2003, um ROE = 32,03%, ou seja um crescimento de 15,8%, em relação a 2002.

A fórmula utilizada pela EPTS para projetar o volume de vendas desejado compatível com os objetivos estabelecidos, é o método DuPont, que evidencia ser a rentabilidade

consequência da boa administração das atividades, mantendo equilibradas as variáveis: Giro e Margem, isto é, volume de vendas em relação aos ativos e a lucratividade de suas vendas. Porém, essa meta não foi alcançada dado à redução de seu volume de vendas em relação aos ativos no período analisado associado à baixa margem de lucratividade das vendas.

O estudo procurou demonstrar que, embora a EPTS não considere a expansão de mercado uma meta do planejamento financeiro, esta seria um diferencial no estabelecimento do Giro e Margem, isto é, o aumento das vendas e a manutenção dos níveis de custos e despesas operacionais, provocariam um aumento em seus padrões de liquidez e de rentabilidade.

Reconhecida a importância do reflexo da carga tributária no desempenho operacional da empresa, imprescindível tornou-se avaliar o crescimento das alíquotas referentes aos recolhimentos de impostos e contribuições indiretas incidentes sobre seu faturamento: o PIS e a COFINS. Essa carga apresentou um crescimento da ordem de 250% e causou efeito tanto no desempenho operacional da empresa no período analisado, como nas metas estabelecidas por seu planejamento financeiro.

A elevação da carga tributária indireta associada ao baixo volume de vendas refletiu no desempenho econômico do período e só não causou problemas financeiros pelo fato de a EPTS ser uma empresa sólida financeiramente, possuindo recursos suficientes para manter sua liquidez sem necessidade de utilização de capitais de terceiros em sua estrutura.

Outro dado revelado é que uma parte significativa da tributação sobre bens e serviços é feita por meio de impostos e contribuições cumulativas que são incompatíveis com a inclusão do país na economia global, visto que a cumulatividade onera as empresas a níveis substanciais e que esse ônus é transferido aos preços dos bens e serviços o que é prejudicial à eficiência econômica.

Esses fatos evidenciaram a necessidade de se criar instrumentos para gerenciar os impostos, que sendo fator de grande importância, possam ser inseridos no planejamento financeiro, buscando uma maneira legal de economizar recursos através do planejamento tributário, utilizando os meios que a legislação tributária oferece.

O objetivo deste trabalho, ao se elaborar o estudo do efeito da tributação no planejamento financeiro da EPTS, possibilitou a identificação da carga tributária e o comportamento de seus níveis de rentabilidade e a orientação quanto a implantação de um planejamento tributário dirigido à escolha de alternativas que contribuam para o crescimento de padrões de liquidez e rentabilidade futuros.

Visando identificar e projetar os atos e fatos tributáveis e seus efeitos, é proposta deste trabalho, a implantação de um planejamento tributário, visto que é possível, por meio do planejamento, projetar comparações de resultados prováveis para diversos procedimentos, de tal forma a possibilitar a escolha de alternativas menos onerosas, sem extrapolar o campo da licitude, que trazem como consequência a maximização dos resultados, que é um dos principais deveres do administrador.

Embora uma comparação dos resultados apresentados neste estudo com os de outras empresas do setor fosse desejável e trouxesse mais consistência à análise, isto não foi possível pelo fato de inexistirem empresas com as mesmas características da EPTS, isto é, uma empresa pública com personalidade jurídica de direito privado.

REFERÊNCIAS

AMARAL, G. L. do. **A nova ótica do planejamento tributário empresarial.** Estudo do IBPT. Disponível em: www.tributarista.org.br/estudos/nova-otica . Acesso em 02 abr 2005.

_____**Realidade tributária brasileira.** Seminário Nacional de Excelência em Gestão Tributária. IBPT: São Paulo, 2004. Disponível em: www.ibpt.com.brgilberto@ibpt.com.br

ANDRADE FILHO, C. **Curso de Direito Financeiro e de Direito Tributário.** 5 ed. São Paulo: Saraiva, 1995, 15 p.

ASSAF NETO, A. **Estrutura e Análise de Balanços: Um Enfoque Econômico-Financeira.** 5 ed. São Paulo: Atlas, 2000. 128 p.

ATKINSON, A. A.; BANKER, R. D., KAPLAN, R. S., YOUNG, S. M. **Contabilidade Gerencial.** São Paulo: Atlas, 2000. 86 p.

BALEEIRO A. **Direito tributário brasileiro.** 11 ed. Revista e complementada à luz da Constituição Federal de 1998 até Emenda Constitucional nº 10/96, por Misabel Abreu Machado Derzi, Rio de Janeiro, 2003, 1-7;183-184; 271 p.

BARBIERI, G. **Fluxo de caixa – modelo para bancos múltiplos.** 1995. Tese (Doutorado). USP/FEA, São Paulo, 1995. 129 p.

BORGES H. B. **Gerência de impostos.** 4 ed. São Paulo: Atlas, 2002, 55 p

BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil. Brasília. DF: Senado, 1988

_____**CÓDIGO TRIBUTÁRIO NACIONAL.**

BRASIL. DECRETO Lei Federal nº 200/67, alterado pelo Decreto-Lei Federal nº 900/69.

_____. Nº 95452 de 10 de março de 1996 da Secretaria do Tesouro Nacional.

_____**LEI 6404/76, Lei das Sociedades Anônimas**

_____ LEI nº 9.718, de 27 de novembro de 1998

_____ SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL - Coordenação Geral de Política Tributária. **Estudos Tributários 14 – Carga Tributária no Brasil 2004**. Disponível em: www.receita.fazenda.gov.br. Acesso 20 out.2005.

BRESSAN, Flávio. **O método do estudo de caso**. Administração On Line, São Paulo, v.1, n.1, jan./fev./mar. 2000. Disponível em www.fecap.br/adm_online/art11/flavio. Acesso em: 03 ago. 2004.

CERQUEIRA NETO, E. P.. **Gestão de qualidade: princípios e métodos**. 3 ed. São Paulo: Pioneira, 1993. 18 p.

CAMPOS FILHO, A. **Demonstração dos fluxos de caixa**. São Paulo: Atlas, 1999. 73 p.

CHING ET AL. **Contabilidade e finanças para não especialistas**. São Paulo: Prentice Hall, 2003. 191 p.

CHRISTOVÃO, D.; WATANAB E. **Guia valor econômico de tributos**. São Paulo: Globo, 2002. 10, 11 p.

COELHO NETO, P. **Burocracia: um tributo insuportável**. Fenacon em Serviços. Ano IX, ed 99 mar 2004. 5 p.

EPTS. **Relatórios de Atividades 2003 e 2004**.

FELISBINO, S. C. **Orçamento como ferramenta de controle para micro e pequenas empresas**. In Revista Brasileira de Contabilidade, n. 141, maio/junho 2003. 31-37 p.

FABRETTI, L. C. **Contabilidade tributária**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2004. 112; 126; 212 p.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999. 19 p.

_____. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1996. 26p.

GITMAN, L. J.; MADURA, J. **Administração Financeira: uma abordagem gerencial**. São Paulo: Pearson, 2003. 168, 375; 384 p.

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001. 328, 375, 376, 384, 390 p.

GROPPELLI, A. A.; NIKBAKHT, E. **Administração financeira**. 2 ed. São Paulo: Saraiva, 2002. 27; 319; 321;325; 400 p.

HELFERT, E. A. **Técnicas de análise financeira: um guia prático para medir o desempenho dos negócios**. Porto Alegre: Bookman, 2000. 92, 118, 125 p.

HENDRIKSEN, E. S.; BREDAS, M. V. **Teoria da contabilidade**. São Paulo: Atlas. 1999. 182 p.

HOJI, M.. **Administração financeira uma abordagem prática**. São Paulo: Atlas, 2001. 39, 359 p.

HORNGREN ET AL. **Introduction to management accounting**. 10 ed. New Jersey: Prentice Hall 1996. 780, 781 p.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – Disponível em www.ibge.gov.br. Acesso em 15.08.2005

IBPT –Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário - Disponível em www.ibpt.com.br e www.tributarista.org.br acesso em 14 jul 2005

IOB. **A Aplicação do planejamento financeiro a pequenas e médias empresas**. São Paulo: IOB, Boletim 19, maio/2003.

_____ **Resistência ao orçamento empresarial**. Boletim IOB – Temática Contábil nº 48, ano XXXVI, 4ª semana, novembro/2002.

JUNIOR LUIZ J.; SALLES M.CAFEZEIRO. **Planejamento Tributário** – São Paulo: Atlas, 2005. 4 p.

KOHAMA, H. **Contabilidade Pública: teoria e prática**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2001. 26 p.

MARION, J. C. **Análise das demonstrações contábeis** – 2 ed. São Paulo:Atlas, 2002. 64 p.

_____ **O fluxo de caixa no setor rural** (conforme alguns estudos nos Estados Unidos). Disponível em www.eac.fea.usp.br/cadernos/completos/cad09/caixa_rural.pdf. Acesso em: 06 jan. 2005.

MARQUES M.M. **Aplicação de índices econômico-financeiros na elaboração de planejamento financeiro: um estudo de caso – EPTS**. Dissertação de mestrado apresentada em 2004 – Unitau – Taubaté–SP.

MARTINS, E. **Contabilidade versus fluxo de caixa**. Caderno de Estados – FIPECAFI, vol. 11, pág 9-17, jan-abr/1999. 121,164 p.

MATARAZZO, D. C. **Análise financeira de balanços – abordagem básica e gerencial**. 5 ed. São Paulo:Atlas, 1998, 255 p.

MINAYO, Maria Cecília de Souza. **O desafio do conhecimento**. São Paulo: Hucitec, 1993, 23 p.

MORAES. B. R. **Competência de direito tributário**. 3 ed. Revista, aumentada e atualizada até 1994. Rio de Janeiro: Forense, 1997, vol.II, 121p.

MUNARETO, L.F.A **importância do planejamento tributário na gestão estratégica de custos em cadeias de valor**. In Revista do Conselho Regional de Contabilidade, n. 118, outubro 2004, 73-82 p.

NEREU, M.R.D. **O reflexo do planejamento tributário na contabilidade**. Apresentado no XVI Congresso Brasileiro de Contabilidade. Outubro/2002 Goiânia – GO.

OLIVEIRA, L. Martins de et al. **Manual da contabilidade tributária**. São Paulo: Atlas, 2003, 17; 36 p.

PADOVEZE. C. L. **Introdução á administração financeira**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005. 235; 248 p.

PESCE, R.A. **Planejamento tributário**. Jus Navigandi, Teresina, a. 9, n. 533, 11 jan. Disponível em: www.jus.com.br/doutrina/texto.asp?id=6016. Acesso em: 10 mar.2005.

PORTAL TRIBUTÁRIO **Os tributos no Brasil**. Disponível em www.portaltributario.com.br. Acesso em: 01 dez. 2005.

REBOUÇAS, D. P. O. **Planejamento estratégico: conceitos, metodologias e práticas**. 15 ed. São Paulo: Atlas, 2001. 35-36 p.

RIBAS, B. M. **Compêndio de direito tributário**. 3 ed. Rio de Janeiro: Forense, 1997. 19-20 p.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JORDAN, B. D. **Princípios de administração financeira**. 2. ed., São Paulo: Atlas, 2000.64-65, 411 p.

SIQUEIRA, A C. P. de. **O fluxo de caixa e sua importância no processo de evidenciação das informações contábeis**. Disponível em: www.milenio.com.br/siqueira Acesso em 14 mar. 2005.

VARSAÑO R. ET AL. **Uma análise da carga tributária do Brasil**. Texto para discussão nº 583. 1998, 21 p. Disponível em: www.ipea.gov.br , Acesso em 13 set. 2005. 3 p.

VERGARA, S.C. **Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração**. 3 ed. São Paulo: Ed. Atlas - 2000. 92 p.

WELSCH, G. **Orçamento empresarial**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 1983. 83 p.

WESTON, J. F.; BRIGHAN, E. F. **Fundamentos da administração financeira**. 10 ed. São Paulo: Makron, 2000. 228 p.

ZDANOWICZ, J. E. **Planejamento financeiro e orçamento**. Porto Alegre: Sagra Luzatto, 1998.131-135 p.

_____. Fluxo de caixa: uma decisão de planejamento e controle financeiro. Porto Alegre: Sagra Luzatto, 2000. 126 p.

ANEXO 1 - FORMAS DE TRIBUTAÇÃO DAS PESSOAS JURÍDICAS, POR OPÇÃO OU POR DETERMINAÇÃO LEGAL

SIMPLES - Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte instituído pela Lei 9.317, de 05.12.1996 e vigente a partir de 01.01.1997. Instituído com a finalidade de reduzir a carga tributária e simplificar o recolhimento de tributos e contribuições das microempresas (ME) e das empresas de pequeno porte (EPP), garantindo o tratamento diferenciado, simplificado e garantido pela Constituição Federal. O enquadramento da empresa como optante pelo

- ✓ Limite de Receita Bruta - volume de receita bruta, que não pode ultrapassar o VALOR anual de R\$ 1.200 mil;
- ✓ Situação Social e Econômica - é um parâmetro de restrição, ou seja, não pode optar pelo SIMPLES empresas com certas características, ainda que a receita bruta anual obedeça aos limites fixados;

SIMPLES obedece ainda, dois parâmetros:

LUCRO REAL - é o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações prescritas ou autorizadas pelo Regulamento (art.6º do Decreto-lei 1.598/77, alterado pelo art. 246 do Decreto nº 3.000/99).

LUCRO PRESUMIDO - A pessoa jurídica que não esteja obrigada à tributação pelo lucro real (art.246), poderá optar pela tributação com base no lucro presumido (art. 516 § 3º do Decreto nº 3.000/99). O lucro presumido será o montante determinado pela soma das seguintes parcelas: a) o valor resultante dos percentuais sobre a receita bruta auferida no período de apuração definidos em lei; e b) os ganhos de capital, os rendimentos e ganhos líquidos auferidos em aplicações financeiras, dentre outros definidos por lei.

LUCRO ARBITRADO - O lucro arbitrado será o montante determinado pela soma das seguintes parcelas: a) o valor resultante dos percentuais sobre a receita bruta auferida no período de apuração definidos em lei; e b) os ganhos de capital, os rendimentos e ganhos líquidos auferidos em aplicações financeiras, dentre outros definidos por lei.

Portanto, a base de cálculo do imposto, determinada segundo a lei vigente na data de ocorrência do fato gerador, é o lucro real, presumido ou arbitrado, correspondente ao período de apuração.

Em face da referência da alternativa, à primeira vista parece que o legislador tem a liberdade de dispor a respeito, estabelecendo a melhor alternativa. Entretanto, sendo a base de cálculo a simples expressão do fato gerador, tem-se que no caso do imposto sobre a renda e proventos de qualquer natureza, essa base de cálculo há de ser o montante real, salvo em casos em que seja impraticável sua apuração, onde prevalecerá o lucro arbitrado, ou ainda onde a lei assegurar ao contribuinte o critério do lucro presumido.

Como regra geral, integram a base de cálculo todos os ganhos e rendimentos de capital, qualquer que seja a denominação que lhes seja dada, independentemente da natureza, da espécie ou da existência de título ou contrato escrito, bastando que decorram de ato ou negócio que, pela sua finalidade, tenha os mesmos efeitos do previsto na norma específica de incidência do imposto.

A sistemática de tributação sob o Lucro Real é disciplinada pelos artigos 246 a 515 do Regulamento do Imposto de Renda (Decreto 3.000/99), com a seguinte redação:

- O imposto será determinado com base no lucro real, presumido ou arbitrado, por períodos de apuração trimestrais, encerrados nos dias 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro de cada ano-calendário. À opção do contribuinte, o lucro real também pode ser apurado por período anual.

- ... a pessoa jurídica, seja comercial ou civil o seu objeto, pagará o imposto à alíquota de 15% (quinze por cento) sobre o lucro real, apurado de conformidade com o Regulamento.
- ... além da alíquota de 15% será ainda cobrado um adicional à parcela do lucro real que exceder ao valor resultante da multiplicação de 20 mil reais pelo número de meses do respectivo período de apuração, à alíquota de 10% (dez por cento). Que será pago juntamente com o imposto de renda apurado pela aplicação da alíquota geral de 15%.

A partir de 1999 estão obrigadas à apuração do Lucro Real as pessoas jurídicas (Lei 9.718/98, art. 14):

I - cuja receita total, no ano-calendário anterior, seja superior ao limite de vinte e quatro milhões de reais, ou proporcional ao número de meses do período, quando inferior a doze meses;

Nota: a partir de 01.01.2003, a pessoa jurídica cuja receita bruta total, no ano-calendário anterior, tenha sido igual ou inferior a 48 milhões de reais, ou a quatro milhões de reais multiplicado pelo número de meses de atividade do ano-calendário anterior, quando inferior a 12 (doze) meses, poderá optar pelo regime de tributação com base no lucro presumido.

II – cujas atividades sejam de bancos comerciais, bancos de investimentos, bancos de desenvolvimento, caixas econômicas, sociedades de crédito, financiamento e investimento, sociedades de crédito imobiliário, sociedades corretoras de títulos, valores mobiliários e câmbio, distribuidora de títulos e valores mobiliários, empresas de arrendamento mercantil, cooperativas de crédito, empresas de seguros privados e de capitalização e entidades de previdência privada aberta;

III – que tiverem lucros, rendimentos ou ganhos de capital oriundos do exterior;

Notas: com base no Ato Declaratório Interpretativo 5/2001 SRF:

- 1) Não confundir rendimentos ou ganhos de capital oriundos do exterior com receitas de exportação. As exportadoras podem optar pelo Lucro Presumido, desde que não estejam nas hipóteses de vedação. A restrição deste item alcança aquelas empresas que tenham lucros gerados no exterior (como empresas Offshore, filiais controladas e coligadas no exterior, etc.).
 - 2) A prestação direta de serviços no exterior (sem a utilização de filiais, sucursais, agências, representações, coligadas, controladas e outras unidades descentralizadas da pessoa jurídica que lhes sejam assemelhadas) não obriga á tributação do lucro real.
- IV – que, autorizadas pela legislação tributária, usufruam de benefícios fiscais relativos à isenção ou redução do imposto;
- Nota: como exemplo de benefícios fiscais: o programa BEFIEX (isenção do lucro de exportação), redução do IR pelo Programa de Alimentação do Trabalhador, projetos incentivados pela SUDENE e SUDAM, etc.
- V – que, no decorrer do ano-calendário, tenham efetuado pagamento mensal pelo regime de estimativa, na forma do art. 2 da Lei 9.430/96;
- Nota: o regime de estimativa é a opção de pagamento mensal, estimado, do Imposto de Renda, para fins de apuração do Lucro Real em Balanço Anual.
- VI – que explorem as atividades de prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e a receber, compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (factoring).

Também estão obrigadas ao Lucro Real as empresas imobiliárias, enquanto não concluídas as operações imobiliárias para as quais haja registro de custo orçado (IN SRF

25/99). O custo orçado é a modalidade de tratamento contábil dos custos futuros de conclusão de obras.

As pessoas jurídicas, mesmo se não obrigadas a tal, poderão apurar seus resultados tributáveis com base no Lucro Real. Assim, por exemplo, uma empresa que esteja com pequeno lucro ou mesmo prejuízo, não estando obrigada a apurar o Lucro Real, poderá fazê-lo, visando economia tributária (planejamento fiscal).

A pessoa jurídica que houver pago o imposto com base no lucro presumido e que, em relação ao mesmo ano calendário, incorrer em situação de obrigatoriedade de apuração pelo lucro real por ter auferido lucros, rendimentos ou ganhos de capital oriundos do exterior, deverá apurar o IRPJ e CSLL sob o regime de apuração do lucro real trimestral, a partir inclusive, do trimestre da ocorrência do fato. Conforme artigo 2 do Ato Declaratório Interpretativo 5/2001 SRF (DOU 01.11.2001)

A determinação do lucro real será precedida da apuração do lucro líquido de cada período de apuração com observância das disposições das leis comerciais (Lei 8.981/95, art. 37, § 1º).

O lucro líquido do exercício referido no conceito acima é a soma algébrica do lucro operacional, dos resultados não operacionais e das participações, e deverá ser determinado com observância dos preceitos da lei comercial. Portanto, o lucro líquido é aquele definido no art. 191, da Lei 6.404/76, porém, sem as deduções do art. 189 (prejuízos contábeis acumulados e provisão para o imposto sobre a renda).

ANEXO 2 - OS TRIBUTOS NO BRASIL

A lista de tributos (impostos, contribuições, taxas, contribuições de melhoria) existentes no Brasil e as Leis que os regem (PORTAL TRIBUTÁRIO):

1. Adicional de Frete para Renovação da Marinha Mercante - AFRMM - Lei 10.893/2004
2. Contribuição à Direção de Portos e Costas - DPC - Lei 5.641/1968
3. Contribuição ao Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico
 1. FNDCT - Lei 10.168/2000
 - 2.
4. Contribuição ao Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação - FNDE, também chamado de “Salário Educação”
5. Contribuição ao Funrural
6. Contribuição ao Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária - INCRA - Lei 2.613/1955
7. Contribuição ao Seguro Acidente de Trabalho (SAT)
8. Contribuição ao Serviço Brasileiro de Apoio a Pequena Empresa - SEBRAE - Lei 8.209/1990
9. Contribuição ao Serviço Nacional de Aprendizado Comercial - SENAC - Lei 8.261/1946
10. Contribuição ao Serviço Nacional de Aprendizado Industrial - SENAI - Lei 4.048/1942
11. Contribuição ao Serviço Nacional de Aprendizado dos Transportes - SENAT - Lei 8.706/1993
12. Contribuição ao Serviço Nacional de Aprendizado Rural - SENAR - Lei 8.315/1991
13. Contribuição ao Serviço Social da Indústria - SESI - Lei 9.403/1946
14. Contribuição ao Serviço Social do Comércio - SESC - Lei 9.853/1946
15. Contribuição ao Serviço Social do Cooperativismo - SESCOOP - art.9º, I, da MP 1.715 - 2/1998
16. Contribuição ao Serviço Social dos Transportes - SEST - Lei 8.706/1993
17. Contribuição Confederativa Laboral (dos empregados)
18. Contribuição Confederativa Patronal (das empresas)

19. Contribuição de Intervenção do Domínio Econômico - CIDE Combustíveis - Lei 10.336/2001
20. Contribuição de Intervenção do Domínio Econômico - CIDE Remessas Exterior - Lei 10.168/2000
21. Contribuição para Custeio do Serviço de Iluminação Pública - Emenda Constitucional 39/2002
22. Contribuição para o Desenvolvimento da Indústria Cinematográfica Nacional - CONDECINE - ART. 32 da MP 2228-1/2001 e Lei 10.454/2002
23. Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira - CPMF - Lei 9.311/1996
24. Contribuição Sindical Laboral (não se confunde com a Contribuição Confederativa Laboral)
25. Contribuição Sindical Patronal (não se confunde com a Contribuição Confederativa Patronal, que é obrigatória pelo artigo 578 da CLT, e a Confederativa foi instituída pelo art. 8º, inciso IV, da CF e é obrigatória em função da assembleia do sindicato que a instituir para seus associados, independentemente da contribuição prevista na CLT)
26. Contribuição Social Adicional para Reposição das Perdas Inflacionárias do FGTS - Lei Complementar 110/2001
27. Contribuição Social para o Financiamento da Seguridade Social - COFINS
28. Contribuição Social sobre o Lucro Líquido - CSLL
29. Contribuições aos Órgãos de Fiscalização Profissional - (OAB, CRC, CREA, CRECI, CORE, etc).
30. Contribuições de Melhoria: asfalto, calçamento, esgoto, rede de água, rede de esgoto etc.
31. Fundo Aeroviário - FAER - Decreto Lei 1.305/1974
32. Fundo de Fiscalização das Telecomunicações - FISTEL - Lei 5.070/1996 com novas disposições da Lei 6.472/1997
33. Fundo de Garantia por Tempo de Serviço - FGTS
34. Fundo de Universalização dos Serviços de telecomunicações - FUST - Art. 6º da Lei 9998/2000
35. Fundo Especial de Desenvolvimento e Aperfeiçoamento das Atividades de Fiscalização - FUNDAF - art. 6º do DL 1.437/1975 e art 10 da IN SRF 180/2002
36. Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços - ICMS
37. Imposto sobre a Exportação - IE

38. Imposto sobre a Importação - II
39. Imposto sobre a propriedade de Veículos Automotores - IPVA
40. Imposto sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana - IPTU
41. Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural - ITR
42. Imposto sobre a Renda e proventos de Qualquer Natureza - IR pessoa física e jurídica
43. Imposto sobre Operações de Crédito - IOF
44. Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza - ISS
45. Imposto sobre Transmissão de Bens Intervivos - ITBI
46. Imposto sobre Transmissão causa Mortis e Doação - ITCMD
47. INSS Autônomos e Empresários
48. INSS Empregados
49. INSS Patronal
50. Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI
51. Programa de Integração Social - PIS - e Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público - PASEP
52. Taxa de Autorização do Trabalho Estrangeiro
53. Taxa de avaliação in loco das Instituições de Educação e Cursos de Graduação - Lei 10.870/2004
54. Taxa de Classificação, Inspeção e Fiscalização de produtos animais e vegetais ou de consumo nas atividades agropecuárias - Decreto Lei 1.899/1981
55. Taxa de Coleta de Lixo
56. Taxa de Combate a Incêndios
57. Taxa de Conservação e Limpeza Pública
58. Taxa de Controle e Fiscalização Ambiental - TCFA - Lei 10.165/2000
59. Taxa de Controle e Fiscalização de Produtos Químicos - Lei 10.357/2001, art.16
60. Taxa de Emissão de Documentos (níveis municipais, estaduais e federais)
61. Taxa de Fiscalização CVM (Comissão de Valores Mobiliários) - Lei 7.940/1989

62. Taxa de Fiscalização de Vigilância Sanitária - Lei 9.782/1999, art.23
63. Taxa de Fiscalização dos Produtos Controlados pelo Exército Brasileiro - TFPC - Lei 10.834/2003
64. Taxa de Fiscalização e Controle da Previdência Complementar - TAFIC - art. 12 da MP 233/2004
65. Taxa de Licença Anual de Veículo
66. Taxa de Licença para Funcionamento e Alvará Municipal
67. Taxa de Pesquisa Mineral - DNPM - Portaria Ministerial 503/1999
68. Taxa de Serviços Administrativos - TSA - Zona Franca de Manaus - Lei 9960/2000
69. Taxa de Serviços Mitológicos - art. 11 da Lei 9933/1999
70. Taxas ao Conselho Nacional de Petróleo - CNP
71. Taxa de Outorga e Fiscalização - Energia Elétrica - art. 11, inciso I, e artigos 12 e 13, da Lei 9.427/1996
72. Taxa de Outorga - Rádios Comunitárias - art. 24 da Lei 9.612/1998 e nos artigos 7º e 42 do Decreto 2.615/1998
73. Taxa de Outorga - Serviços de Transportes Terrestres e Aquaviários - art. 77, incisos II e III, a art.97, inciso IV, da Lei 10.233/2001
74. Taxa de Saúde Suplementar - ANS - Lei 9.961/2000, art. 18
75. Taxa de Utilização do MERCANTE - Decreto 5.324/2004
76. Taxa de Registro do Comércio (Juntas Comerciais)
77. Taxa Processual Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE - Lei 9.718/1998