

MÁICON SANDI

**O IMPACTO DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO NA
LUCRATIVIDADE DE UM SUPERMERCADO DE PEQUENO PORTE**

Monografia apresentada como requisito
para a obtenção do Grau de Bacharel
em Ciências Contábeis da
Universidade de Caxias do Sul

Orientador: Prof. Ms. Enio Francisco Casa

Caxias do Sul

2011

APROVAÇÃO

MÁICON SANDI

O IMPACTO DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO NA LUCRATIVIDADE DE UM SUPERMERCADO DE PEQUENO PORTE

Monografia apresentada como requisito para a obtenção do Grau de Bacharel em Ciências Contábeis da Universidade de Caxias do Sul.

Banca examinadora:

Presidente/orientador

Prof. Ms. Enio Francisco Casa - UCS

Examinadores

- UCS

- UCS

Trabalho apresentado e aprovado pela banca examinadora em ____/____/____

DEDICATÓRIA

A todos vocês, que sempre estiveram ao meu lado, me incentivando, em especial a minha namorada Daiane que muito contribuiu para que este trabalho atingisse seus objetivos.

AGRADECIMENTOS

Quero expressar meus agradecimentos a todas as pessoas que, de uma forma ou de outra, colaboraram para que este trabalho fosse realizado. Em especial ao meu orientador, Prof. Ms. Enio Francisco Casa, pela sua competência e orientação durante todo o desenvolvimento desta monografia. Agradeço de forma toda especial, à minha família, pela compreensão e apoio dedicados, que foram fundamentais para o desenvolvimento deste trabalho.

PENSAMENTO

De longe, o maior prêmio que a vida oferece é a chance de trabalhar muito e se dedicar a algo que valha a pena.
Theodore Roosevelt

RESUMO

Atualmente, muito se discute sobre as dificuldades econômicas, financeiras e de gestão enfrentadas pelas micro e pequenas empresas brasileiras. Inúmeros são os fatores que contribuem com estas dificuldades e dentre eles está a alta carga tributária imposta pelo sistema brasileiro. O planejamento tributário, por ser um trabalho preventivo à incidência tributária, proporciona, além da economia de recursos no pagamento de impostos e contribuições, uma maior lucratividade. No Brasil, as micro e pequenas empresas são muito representativas em número de negócios e em importância econômica e social. No entanto, a maioria delas sofre com problemas administrativos e vem a falir num período de tempo muito curto. Essa pesquisa busca responder a seguinte pergunta: Qual o impacto do planejamento tributário na lucratividade do negócio de um supermercado de pequeno porte? Para responder essa questão elaborou-se uma pesquisa bibliográfica da conceituação e finalidades do planejamento tributário, e dos regimes de tributação, simples nacional, lucro presumido e lucro real. Através de pesquisa exploratória buscou-se informações relevantes do ambiente econômico e social das micro e pequenas empresas do ramo varejista e por fim um estudo de caso em um supermercado de pequeno porte a fim de verificar na prática o impacto do planejamento tributário na sua lucratividade. O estudo apresenta-se em valores projetados embasados sobre períodos já realizados pela empresa. Adotando um método comparativo pode-se explicar os diferentes resultados em cada regime de tributação e detectar a melhor opção para o supermercado em análise. Concluiu-se dentre as alternativas de enquadramento dispostas pela legislação, que o regime do lucro real é o mais econômico e lucrativo para o Supermercado CVL, e que nem sempre a sistemática direcionada para as micro e pequenas empresas são as mais viáveis, tornando-se indispensável a realização do planejamento tributário. Certamente, esse estudo contribui em muito na administração de todas as empresas, tanto para os gestores como para os contadores.

Palavras-chave: Planejamento tributário. Regimes tributários. Lucratividade. Micro e pequenas empresas. Ramo varejista.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Evolução das Vendas e Compras 2010/2011.....	41
Tabela 2 – Projeção das Vendas e Compras para o ano 2012	42
Tabela 3 – Apuração do Pis/pasep e Cofins – Lucro Real	44
Tabela 4 – Apuração do ICMS	45
Tabela 5 – Apuração do CMV e Estoque Final – Lucro Real	45
Tabela 6 – Estimativa de Salários, Previdência Social e Outras Despesas	46
Tabela 7 – Apuração do IRPJ e CSLL – Lucro Real	47
Tabela 8 – Apuração do Pis/pasep e Cofins – Lucro Presumido	48
Tabela 9 – Apuração do CMV e Estoque Final - Lucro Presumido	49
Tabela 10 – Apuração do IRPJ e CSLL - Lucro Presumido	49
Tabela 11 – Demonstrativo da Apuração do Imposto Simples Nacional para o ano 2012	50
Tabela 12 – Apuração do Diferencial de ICMS, CMV e Estoque Final – Simples Nacional	51
Tabela 13 – Estimativa de Salários e Outras Despesas.....	52
Tabela 14 – DRE Comparativo entre os Regimes de Tributação.....	53
Tabela 15 – Comparativo de Impostos a Recolher entre os Regimes de Tributação	54
Tabela 16 – Diferenças Simples Nacional X Lucro Real	54

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ART – Artigo

CMV – Custo das Mercadorias Vendidas

Cofins – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social

CPP – Contribuição Patronal Previdenciária

CSLL – Contribuição Social sobre Lucro Líquido

EPP – Empresa de Pequeno Porte

ES – Espírito Santo

ICMS – Imposto sobre Operações Relativas a Circulação de Mercadorias e sobre a Prestação de Serviços de Transportes Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação

IPI - Imposto sobre Produtos Industrializados

IR – Imposto de Renda

IRPJ – Imposto de Renda da Pessoa Jurídica

ISS – Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza

LALUR – Livro de Apuração do Lucro Real

LC – Lei Complementar

ME – Microempresa

MG – Minas Gerais

MPEs – Pequenas e Médias Empresas

PASEP – Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público

PIS – Programa de Integração Social

PR – Paraná

RIR – Regulamento do Imposto de Renda

RJ – Rio de Janeiro

SIMPLES – Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições

SC – Santa Catarina

SP – São Paulo

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
1.1	IMPORTÂNCIA DO ESTUDO.....	11
1.2	QUESTÃO DE PESQUISA.....	12
1.3	OBJETIVOS.....	13
1.3.1	<i>Objetivo geral.....</i>	<i>13</i>
1.3.2	<i>Objetivos específicos.....</i>	<i>13</i>
1.4	METODOLOGIA.....	13
1.5	ESTRUTURA DO ESTUDO	15
2	PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO.....	16
2.1	CONCEITO	16
2.2	OBJETIVOS E FINALIDADES DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO	17
2.3	TIPOS DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO	18
2.4	REGIMES DE ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO.....	19
2.4.1	<i>Simple Nacional.....</i>	<i>20</i>
2.4.2	<i>Lucro Presumido.....</i>	<i>24</i>
2.4.3	<i>Lucro Real</i>	<i>28</i>
3	MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.....	31
3.1	CONCEITO	31
3.2	CARACTERÍSTICAS	31
3.2.1	<i>Pontos favoráveis e o tratamento diferenciado da ME e EPP</i>	<i>32</i>
3.3	AMBIENTE ECONÔMICO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E DO RAMO VAREJISTA	34
3.3.1	<i>Importância socioeconômica das micro e pequenas empresas</i>	<i>35</i>
3.3.2	<i>Importância do varejo na economia brasileira</i>	<i>36</i>
3.4	INFORMAÇÃO CONTÁBIL COMO FERRAMENTA GERENCIAL	37
4	DESENVOLVIMENTO DE UM ESTUDO COMPARATIVO ENTRE OS REGIMES DE TRIBUTAÇÃO, SIMPLES NACIONAL, LUCRO PRESUMIDO E LUCRO REAL, EM UM SUPERMERCADO DE PEQUENO PORTE.....	40

4.1	CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA.....	40
4.1.1	<i>Análise dos valores realizados de 2010/2011 e projeção para o ano de 2012</i>	41
4.1.2	<i>Planejamento tributário – lucro real</i>	44
4.1.3	<i>Planejamento tributário – lucro presumido</i>	47
4.1.4	<i>Planejamento tributário – simples nacional</i>	50
4.2	COMPARABILIDADE ENTRE OS REGIMES DE TRIBUTAÇÃO.....	52
5	CONCLUSAO	56
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	58
	ANEXO A: PARTILHA DO SIMPLES NACIONAL – COMÉRCIO	61

1 INTRODUÇÃO

1.1 IMPORTÂNCIA DO ESTUDO

Nota-se que no ambiente empresarial todas as atividades envolvem recursos financeiros. Neste contexto, destaca-se a alta carga tributária que incide sobre o negócio das pequenas empresas e que vem comprometendo cada vez uma fatia maior dos lucros, acarretando, muitas vezes, sua inviabilidade.

Analizando estes fatores destaca-se a importância do estudo do tema planejamento tributário e o seu impacto na lucratividade do negócio de um supermercado de pequeno porte. Justifica-se a motivação para a escolha deste tema devido às inúmeras reclamações dos gestores acerca do alto valor despendido no pagamento de impostos.

Frente a esta problematização justifica-se o desenvolvimento deste trabalho com o intuito de apresentar alternativas de decisão sobre as formas de tributação. Com isto objetiva-se a redução nos gastos tributários e o conseqüente aumento nos lucros, a fim de que as pequenas empresas tenham condições de se manter no mercado contribuindo de forma econômica e social para o desenvolvimento do país.

A escolha deste tema se reveste de muita importância para a gestão das empresas, principalmente para as pequenas, pois verifica-se que as empresas que não realizam planejamento tributário tendem a encontrar dificuldades na escolha do regime de enquadramento tributário mais econômico, e podem incorrer em menores lucros. Analisa-se que muitas empresas tomam as decisões sobre o enquadramento tributário baseando-se apenas nas informações das empresas de mesma atividade econômica.

A realização do estudo aqui proposto também é importante na medida em que vai evidenciar os fatores que devem ser analisados quando da elaboração do planejamento tributário e escolha do melhor regime de tributação. Além disso, será importante para o supermercado em análise saber se ele se encontra no regime de maior economicidade de impostos, visto que a pesquisa pretende apresentar a melhor alternativa de tributação baseado em cálculos e planilhas que irão auxiliar na decisão da melhor opção.

Com o objetivo de analisar qual o impacto do planejamento tributário na lucratividade de um supermercado de pequeno porte, o estudo aqui proposto busca

demonstrar os diferentes resultados obtidos nas alternativas de enquadramento tributário. Além disso, levantar os fatores a serem analisados pelos gestores para obter-se maior segurança na tomada de decisão. Desta forma, baseando-se em decisões acertadas, os gestores poderão ter melhores condições de conduzir as atividades da empresa de modo a proporcionar uma maior lucratividade.

1.2 QUESTÃO DE PESQUISA

As organizações de hoje estão inseridas em um mercado turbulento, onde qualquer fator interno ou externo provoca algum impacto na sua estrutura financeira ou econômica. Os mercados globalizados e competitivos, associados com a alta carga tributária, exigem que as empresas se adaptem e se atualizem a fim de enfrentar estas barreiras. Desta forma, justifica-se a escolha do tema planejamento tributário e lucratividade frente a sua alta relevância para as pequenas empresas.

Apesar de ser um tema de grande importância para todas as empresas, o qual demandaria vastos estudos, avalia-se que o curto tempo disponível para a realização deste estudo implica em uma delimitação da pesquisa proposta. Em função disso, definiu-se delimitar o problema de pesquisa em um estudo de um supermercado de pequeno porte.

A delimitação do problema justifica-se pelo fato dos supermercados lidarem com mercadorias de diversas incidências tributárias, particularidade que exige um grande entendimento da legislação tributária. No contexto da gestão dessas pequenas empresas, o conhecimento dos gestores sobre o planejamento tributário, muitas vezes, é limitado e insuficiente para auxiliar na tomada de decisão da melhor alternativa de enquadramento tributário.

Além disso, a delimitação em empresas de pequeno porte motivou-se pelo fato deste tipo de empreendimento ter grande importância socioeconômica para o desenvolvimento do país. Tornando de suma importância planejar seu enquadramento tributário para minimizar a incidência de tributos e aumentar seus lucros.

Frente às delimitações expostas, definiu-se que o projeto de pesquisa apresentado tratará do planejamento tributário e do estudo das alternativas de enquadramento previstas na legislação que melhor se adaptem a realidade da empresa, traduzindo-se menor incidência tributária e maiores lucros. Para o

desenvolvimento do trabalho realizou-se um estudo de caso em um supermercado de pequeno porte.

Com base na delimitação do tema de pesquisa proposto, a questão para o estudo é: Qual o impacto do planejamento tributário na lucratividade do negócio de um supermercado de pequeno porte?

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo geral

Analisar o impacto do planejamento tributário através das alternativas de enquadramento tributário, Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real, e seus reflexos na lucratividade de um supermercado de pequeno porte.

1.3.2 Objetivos específicos

- Realizar um levantamento bibliográfico relacionado ao conceito e tipos de planejamento tributário; e as alternativas existentes de enquadramento.
- Analisar o ambiente econômico e social das pequenas empresas do ramo varejista a fim de demonstrar a importância do planejamento tributário para sua lucratividade.
- Verificar através de um estudo de caso como o planejamento tributário impacta na lucratividade das atividades de uma empresa de pequeno porte do ramo varejista (supermercado).

1.4 METODOLOGIA

A metodologia utilizada para o desenvolvimento deste trabalho será a pesquisa bibliográfica, descritiva, exploratória e estudo de caso, onde, através de estudos e levantamentos dos assuntos relacionados ao tema a ser pesquisado, buscar-se-á analisar o impacto do planejamento tributário na lucratividade de um supermercado de pequeno porte.

No desenvolvimento da conceituação, finalidade, tipos de planejamento tributário e alternativas de enquadramento será usado o método de pesquisa

bibliográfica, que, conforme Koche (1999), desenvolve-se tentando explicar um problema, utilizando o conhecimento disponível a partir das teorias publicadas em livros ou obras congêneres. Confirma Gil (2002), dizendo que a mesma é desenvolvida a partir de material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos. A principal vantagem da pesquisa bibliográfica reside no fato de permitir ao investigador a cobertura de uma gama de fenômenos muito mais ampla do que aquela que poderia pesquisar diretamente.

Para analisar o ambiente em que estão inseridas as pequenas empresas do ramo varejista e seu contexto social e econômico, a pesquisa será exploratória e descritiva, pois conforme Gil (2002), o objetivo da pesquisa exploratória é o aprimoramento de idéias ou descobertas, sendo, portanto, bastante flexível de modo que possibilite a consideração dos mais variados aspectos relativos ao fato estudado. Já quanto à pesquisa descritiva afirma Gil (2002), que a mesma descreve as características de determinada população ou fenômeno, ou então, estabelece relações entre variáveis. As pesquisas descritivas são, juntamente, com a exploratória, as que geralmente realizam os pesquisadores sociais preocupados com a atuação prática.

E, na preocupação de ver o resultado na prática, propõe-se através de um estudo de caso, verificar o impacto do planejamento tributário, através de levantamentos e cálculos nos três regimes de tributação, lucro real, presumido e simples nacional, na lucratividade de um supermercado de pequeno porte. Segundo Mattar (1997), o estudo de caso é um método de conhecer problemas não suficientemente definidos através de outras fontes de pesquisa. De acordo com Gil (2002), os propósitos do estudo de caso não são os de proporcionar o conhecimento preciso de uma população, mas sim proporcionar uma visão global do problema ou de identificar possíveis fatores que os influenciam.

Com relação à metodologia utilizada os conceitos trazidos pelos autores serão utilizados para obter-se um entendimento mais amplo a respeito do problema investigado. Hora serão usados para conceituação, hora para estabelecer relações com a prática do planejamento tributário. Sempre com vistas a uma clara conceituação e um olhar para a realidade com o objetivo de apresentar alternativas que auxiliem a tomada de decisão das empresas voltadas para o sucesso e maximização dos lucros.

1.5 ESTRUTURA DO ESTUDO

Com o objetivo de desenvolver o tema proposto para este trabalho o estudo estrutura-se em cinco capítulos. No primeiro capítulo foram apresentados diversos aspectos teóricos e mercadológicos a fim evidenciar a importância do planejamento tributário para quem busca economicidade de tributos e maximização nos lucros.

No segundo capítulo foram apresentados os conceitos e objetivos do planejamento tributário e de que forma ele pode ser posto em prática. Foi feito um levantamento teórico na legislação e em artigos a respeito dos regimes tributários e identificação das suas particularidades direcionadas a atividade econômica do comércio varejista. O objetivo desse capítulo é demonstrar as qualidades e opções que o planejamento tributário proporciona através das modalidades existentes.

No terceiro capítulo foi feito um levantamento exploratório e descritivo de pesquisas estatísticas a fim de identificar o ambiente em que vivem as micro e pequenas empresas brasileiras e de que forma influenciam no contexto econômico e social da nação. Mais especificamente buscar-se-á informações sobre pequenas empresas do comércio varejista, apresentando os incentivos fiscais que a legislação as proporciona e a importância da informação contábil para a tomada de decisão.

No quarto capítulo foi apresentado um estudo de caso visando demonstrar o impacto na lucratividade quando aplicado os conceitos de planejamento tributário em um supermercado de pequeno porte. Inicialmente, será feita a apresentação da empresa, de sua estrutura e da atividade que exerce. Em seguida, com o uso de planilhas, será desenvolvido e calculado um comparativo entre os regimes de tributação do Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real, apresentando os diferentes resultados de cada opção.

No quinto e último capítulo pretende-se atingir o objetivo principal desta pesquisa, ou seja, analisar o impacto do planejamento tributário, através das alternativas de enquadramento na lucratividade de um supermercado de pequeno porte.

2 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

2.1 CONCEITO

As atividades das empresas envolvem os recebimentos de recursos gerados pelos serviços prestados, produtos e mercadorias vendidas e os pagamentos provenientes dos custos operacionais, despesas e tributos. Deste modo, o ambiente econômico das empresas gira em torno da sua saúde econômica e financeira, que hoje sofre influência da concorrência e da globalização dos mercados. A alta carga tributária imposta pelo governo, que arrecada em forma de impostos, taxas e contribuições, se associa a estes obstáculos reduzindo a capacidade competitiva das empresas.

Os contribuintes sentem o reflexo da alta carga tributária, sem, contudo, obter benefício por parte do Estado visto estar contribuindo para esta finalidade. Por este motivo é que as revoltas e reclamações por parte dos gestores frente ao pagamento dos impostos são constantes. É na busca de economicidade e aumento dos lucros que se faz necessário elaborar o planejamento tributário.

De acordo com Fabretti (2003), planejamento tributário é um estudo feito preventivamente, ou seja, antes da realização do fato administrativo, pesquisando-se seus efeitos jurídicos e econômicos e as alternativas legais menos onerosas. Desta forma, a empresa poderá prever e melhor administrar os gastos destinados ao pagamento de tributos, bem como avaliar as alternativas de enquadramento tributário mais econômicas.

O fato de o fisco possuir muitos artifícios de controle sobre o contribuinte traduz-se em uma insegurança jurídica, fazendo com que se torne inevitável a utilização de um planejamento tributário, societário, para que a empresa possa optar pela melhor forma de administração, bem como, para não cair em erro em virtude do excesso de medidas provisórias, decretos e instruções emitidas diariamente pelo legislativo.

O planejamento tributário vem ao encontro da viabilização, expansão e eficiência dos negócios, proporcionando assim, maior lucratividade. Campos (2007), diz que o planejamento tributário busca através de alternativas a redução da carga fiscal, por meios lícitos e antes da ocorrência do fato gerador. Acrescenta Latorraca (1979), que o administrador deve cotejar as várias opções legais e orientar os seus

passos de forma a evitar, sempre que possível, o procedimento mais oneroso do ponto de vista fiscal.

Portanto, o planejamento tributário é a ferramenta que está a disposição de toda organização, para enfrentar, ou melhor, para amenizar a arrecadação imposta pelo governo e melhorar a capacidade econômica e financeira das empresas, dando maiores condições para a luta pelo espaço no mercado.

2.2 OBJETIVOS E FINALIDADES DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

O administrador envolvido pela busca constante de melhores resultados procura maximizar os lucros e minimizar as perdas sempre que possível. Fabretti (2003), complementa que o planejamento tributário é um instrumento tão necessário para o administrador quanto qualquer outro planejamento, seja de marketing, vendas, entre outros.

O objetivo do planejamento tributário é analisar a legislação tributária a fim de identificar as lacunas existentes para que de forma legal se possa economizar recursos no pagamento de tributos e ao mesmo tempo cumprir com seu papel social. Corroborado por Latorraca (1979), o objetivo do planejamento tributário é a economia tributária, analisando as varias opções legais a fim de evitar, sempre que possível, o procedimento mais oneroso do ponto de vista fiscal.

Para Santos (2009), a maior finalidade do planejamento tributário é verificar todas as formas de incidências dos tributos durante uma operação a fim de identificar a menos onerosa através das orientações dos contadores e administradores. Fabretti (2003), complementa que a sua finalidade é obter a maior economia fiscal possível, reduzindo a carga tributária para o valor realmente exigido por lei.

Portanto, cabe aos gestores auxiliados por contadores conhecedores da legislação fiscal estudar e identificar todas as alternativas legais aplicáveis a cada transação. Desta forma, utilizando-se dos recursos do planejamento tributário, avaliar as alternativas de modo que possa realizar as operações da forma menos onerosa possível sem contrariar a lei. Consequentemente, a empresa poderá se beneficiar desta economia viabilizada pelo planejamento tributário e traduzi-la em uma maior lucratividade.

2.3 TIPOS DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

O planejamento tributário, com embasamento legal se faz necessário, visto que se verifica uma falta de isonomia no relacionamento entre contribuinte e Fisco. O fisco possui uma infinidade de normas e meios para controlar a conduta empresarial e até presumir possíveis atos fraudulentos dos contribuintes, já aos contribuintes resta à prova via recurso administrativo ou até mesmo judicial para se defender. (YOUNG, 2005).

Para as empresas não chegarem ao ponto dos recursos administrativos e judiciais e cumprir seu papel de contribuinte, elas podem adotar algum tipo de planejamento tributário, analisando os atos e fatos antes da ocorrência dos mesmos, a fim de lutar com armas legais contra os exageros tributários exigidos pelo governo.

Para Young (2005), a reorganização e reestruturação societária é um tipo de planejamento tributário, visto que objetiva o aumento da eficiência das empresas, arraigando sua competitividade no mercado. Para priorizar a competitividade e a produtividade no mercado globalizado em que estão inseridas, as empresas devem reduzir custos e aumentar lucros.

Muitas vezes as empresas não estão organizadas ou preparadas para enfrentar este novo mercado e para isso podem recorrer a reestruturações, juntando forças com as de outras empresas, ou até mesmo desmembrando-se para poderem manter-se ativas, visando reduzir custos e, se possível, ampliar mercados. De acordo com Young (2005), figuram como técnicas de reestruturação societária as figuras jurídicas: fusão, cisão e incorporação de empresas.

Para o Fisco nem sempre é vantajoso que se operem tais técnicas, pois em muitos casos poderão resultar em queda na arrecadação de tributos, mas em contrapartida atendem aos interesses dos gestores e das empresas.

Da mesma maneira, outra forma de planejamento tributário surge quando a empresa opta pelo tipo de regime tributário a ser seguido durante um ano fiscal. Esta escolha deve ser feita antes do início das atividades no caso de empresa nova, ou no final de um ano fiscal para o início do ano fiscal seguinte quando se tratar de empresa já existentes.

Frente às alternativas de enquadramento tributário, cita Young (2003), o Simples Nacional, Lucro Real, Presumido e Arbitrado. A escolha pela modalidade

mais econômica ao negócio torna-se mais eficiente quando embasada em cálculos e projeções.

Young (2003), diz ainda que ao optar por uma forma de tributação, deve-se levar em consideração todos os aspectos vantajosos e não vantajosos que cada regime tributário oferece. Desta forma, para se obter sucesso no levantamento desta avaliação é necessário entender como se processa toda a atividade da empresa e conhecer algumas particularidades de cada regime e seus reflexos sobre os cálculos e formas de apuração dos impostos e contribuições.

Esta forma de planejamento tributário prova que determinados regimes tributários são benéficos para algumas empresas, mas não a outras, mostrando sua importância na tomada de decisão das empresas que buscam economicidade e maior lucratividade. Evidenciando, desta forma, a importância da avaliação dos regimes de enquadramento tributário a fim de identificar qual deles proporciona a maior economia de impostos e contribuições de acordo com as atividades da empresa.

2.4 REGIMES DE ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Frente às dificuldades financeiras e econômicas encontradas pelas empresas ao gerirem seus negócios, a escolha pelo regime tributário que traduz maior economia para a empresa é um tipo de planejamento tributário a ser explorado. Através dele busca-se a redução do valor dos impostos e contribuições incidentes nas transações antes que o fato gerador ocorra.

As empresas, logo constituídas ou quando iniciam o ano calendário, devem optar por uma das formas de enquadramento tributário. Este enquadramento regerá toda a parte fiscal e tributária da empresa até que termine o ano, e se opte novamente pelo regime que achar mais adequado para o ano seguinte.

Desta forma, no intuito de proporcionar alternativas de enquadramento, o Decreto 3000/99, determina que a tributação das pessoas jurídicas seja dividida em Micro Empresas e Empresas de Pequeno Porte optante pelo SIMPLES – Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições, disposto no Art. 185, Lucro Real no Art. 246, Lucro Presumido no Art. 516 e Lucro Arbitrado no Art. 529, criando assim, o importante papel do planejamento tributário que auxiliará na tomada de decisão dos gestores.

O regime do lucro arbitrado é uma forma de tributação do IR e da CSLL. Esta alternativa, conforme Young (2003), poderá ser considerada como uma forma de tributação por parte do contribuinte – auto arbitramento, e um arbitramento de ofício por parte do fisco, como penalidade da pessoa jurídica que cometer alguma falha por não cumprir a legislação, conforme preceitua o Art. 530 do decreto 3000/99.

Mesmo sendo uma opção de tributação, o regime lucro arbitrado não será abordado neste trabalho pelo motivo de sua sistemática ser semelhante a do lucro presumido, porém, com as alíquotas majoradas em 20% na presunção do lucro. Considerando-se que este trabalho visa avaliar o impacto do planejamento tributário através das alternativas de enquadramento na lucratividade de um supermercado de pequeno porte, entende-se que este regime de tributação não apresentará benefícios fiscais para este ramo e por este motivo não será abordado.

Portanto, a fim de auxiliar na escolha do regime tributário que traduz em maior lucratividade para um supermercado de pequeno porte entende-se necessário analisar algumas particularidades dos regimes tributários, simples nacional, lucro presumido e lucro real, e seus reflexos na apuração dos impostos e contribuições pertinentes para este ramo de negócio.

2.4.1 Simples Nacional

Com a finalidade de facilitar e desburocratizar os procedimentos fiscais das pequenas empresas, o denominado SIMPLES – Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, vigente desde 1997, coloca a disposição das microempresas e das empresas de pequeno porte um tratamento tributário específico mediante opção espontânea. Esta forma de tributação tem por base de cálculo o faturamento e proporciona as empresas optantes situação jurídica especial.

As normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a serem dispensadas as microempresas e empresas de pequeno porte no âmbito dos poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios está elencado na Lei Complementar 123 de 2006.

A LC 123/06, estabelece uma série de regras para o tratamento diferenciado das micro e pequenas empresas, como a apuração e recolhimento dos impostos e contribuições da União, Estados, Distrito Federal e municípios mediante documento

único de arrecadação, obrigações acessórias facilitadas, diferente tratamento nas obrigações trabalhistas e previdenciárias, e preferência na aquisição de bens e serviços pelos poderes públicos.

Segundo o Art. 3º da LC 123/06, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte:

A sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil Brasileiro), devidamente registrados no registro de empresas mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que: I – no caso das microempresas, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, auferir, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais); II – no caso das empresas de pequeno porte, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, que auferir, em cada ano calendário, receita bruta superior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) a igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais).

Segundo a classificação citada percebe-se que para o Simples Nacional é o faturamento anual que determina o enquadramento da empresa como microempresa ou empresa de pequeno porte.

Conforme o art. 3º § 4º da LC 123/06, não poderá se beneficiar do tratamento jurídico diferenciado previsto nesta Lei Complementar, para nenhum efeito legal, a pessoa jurídica:

I - de cujo capital participe outra pessoa jurídica; II - que seja filial, sucursal, agência ou representação, no País, de pessoa jurídica com sede no exterior; III - de cujo capital participe pessoa física que seja inscrita como empresário, ou seja sócia de outra empresa que receba tratamento jurídico diferenciado nos termos desta Lei Complementar, desde que a receita bruta global ultrapasse o limite estabelecido; IV - cujo titular ou sócio participe com mais de 10% (dez por cento) do capital de outra empresa não beneficiada por esta Lei Complementar, desde que a receita bruta global ultrapasse o limite estabelecido; V - cujo sócio ou titular seja administrador ou equiparado de outra pessoa jurídica com fins lucrativos, desde que a receita bruta global ultrapasse o limite estabelecido; VI - constituída sob a forma de cooperativas, salvo as de consumo; VII - que participe do capital de outra pessoa jurídica; VIII - que exerça atividade de banco comercial, de investimentos e de desenvolvimento, de caixa econômica, de sociedade de crédito, financiamento e investimento ou de crédito imobiliário, de corretora ou de distribuidora de títulos, valores mobiliários e câmbio, de empresa de arrendamento mercantil, de seguros privados e de capitalização ou de previdência complementar; X - resultante ou remanescente de cisão ou qualquer outra forma de desmembramento de pessoa jurídica que tenha ocorrido em um dos 5 (cinco) anos-calendário anteriores; X - constituída sob a forma de sociedade por ações.

Desta forma, percebem-se algumas restrições quanto ao enquadramento das empresas no regime do simples, exigindo um prévio estudo de alguns fatores antes do seu enquadramento.

Quanto aos impostos e contribuições componentes do documento único de arrecadação do simples nacional, de acordo com a LC 123/06, está embutido nas alíquotas de recolhimento do tributo, o IRPJ – Imposto de Renda da Pessoa Jurídica, IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados, conforme o caso, CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, Cofins – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social, contribuição para o PIS/Pasep, CPP – Contribuição Patronal Previdenciária, ICMS – Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre a Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação e ISS – Imposto sobre Serviço de Qualquer Natureza.

Conforme a atividade empresarial e a receita bruta acumulada nos últimos 12 meses anteriores à apuração, o simples nacional determina através de tabelas específicas a alíquota que deverá incidir sobre a receita bruta do mês. Por receita bruta entende-se conforme Art. 3º § 1º da LC 123/06, o produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações em conta alheia, não incluídas as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos.

Segundo o Art. 18 § 4º da LC 123/06, o contribuinte deverá considerar, destacadamente, para fim de pagamento do tributo:

I - as receitas decorrentes da revenda de mercadorias; II - as receitas decorrentes da venda de mercadorias industrializadas pelo contribuinte; III - as receitas decorrentes da prestação de serviços, bem como a de locação de bens móveis; IV - as receitas decorrentes da venda de mercadorias sujeitas a substituição tributária e tributação concentrada em uma única etapa (monofásica), bem como, em relação ao ICMS, antecipação tributária com encerramento de tributação; V - as receitas decorrentes da exportação de mercadorias para o exterior, inclusive as vendas realizadas por meio de comercial exportadora ou da sociedade de propósito específico.

A finalidade destes destaques se justifica pelo motivo de que determinadas receitas não integram a base de cálculo de certos impostos e contribuições componentes do Simples Nacional. Estas reduções estão elencadas no Art. 18 § 14º

da LC 123/06. Desta forma, o montante a ser recolhido pelo Simples Nacional pode ser reduzido, proporcionando economia de recursos para a empresa.

De acordo com o Art. 17 da LC 123/06, mesmo que na condição de microempresa ou empresa de pequeno porte, diversas atividades não poderão recolher os impostos e contribuições na forma do Simples Nacional, necessitando de análise antes do pedido de enquadramento.

Quando não impedido, a opção pelo simples nacional da pessoa jurídica na condição de ME – Microempresa ou EPP – Empresa de Pequeno Porte, pode ser feita até o último dia do mês de janeiro, ou quando do início das atividades da empresa. Depois de inscrito no sistema, a opção é irretratável para todo o ano calendário, e conforme o Art. 16 da LC 123/06, a empresa já enquadrada e não impedida considerar-se-á automaticamente enquadrada para o ano seguinte.

Com relação aos créditos de impostos e contribuições, as ME e EPP optantes pelo simples nacional, não farão jus a apropriação nem a transferência destes. Quando se tratar de aquisição de mercadorias destinadas à comercialização ou industrialização feita por empresas equiparadas pela legislação tributária não optante do Simples Nacional de ME ou EPP optante, estas sim poderão se apropriar do valor do ICMS devido pela empresa optante do simples, salvo disposição do Estado arrecadador. E ainda, as ME ou EPP do simples nacional, não poderão utilizar ou destinar qualquer valor a título de incentivo fiscal.

Desta forma, percebem-se vantagens e desvantagens em optar por este regime de tributação, tornando de suma importância analisar o âmbito de atuação das empresas e realizar um planejamento tributário para identificar os fatores positivos e negativos ao optar por uma modalidade de enquadramento.

Quando se fala em obrigações fiscais, as ME e EPP tributadas pelo simples nacional, estão obrigadas a emitir documentos fiscais de vendas ou prestação de serviços e manter em boa guarda os documentos que fundamentaram a apuração dos impostos e contribuições devidos pelo prazo decadencial determinado. Conforme Art. 25 da LC 123/06, as ME e EPP, apresentarão uma única declaração anual com informações socioeconômicas e fiscais para a Receita Federal do Brasil e Previdência Social.

A exclusão do sistema simples poderá ser feita de ofício ou mediante comunicação da empresa optante, e rege-se pelos artigos 28 a 32 da LC 123/06. Entende-se que a partir de sua exclusão, a empresa fica amparada pela modalidade

geral, e terá de ser enquadrado pelo regime lucro presumido ou lucro real conforme particularidades e vantagens tributárias a serem analisadas.

As ME e EPP obtêm ainda algumas vantagens com relação às aquisições públicas por meio de licitações, as quais se encontram elencadas nos artigos 42 a 49 da LC 123/06. Além do mais, frente às obrigações trabalhistas estas empresas estão dispensadas de diversos procedimentos exigidos por lei das empresas gerais.

Portanto, cabe aos gestores das microempresas e empresas de pequeno porte juntamente com seus contadores, analisarem as particularidades deste sistema específico de tributação, a fim de elencar os pontos positivos e negativos e através do planejamento tributário comparar com os outros regimes dispostos na legislação.

2.4.2 Lucro Presumido

Outro regime de tributação disposto na legislação é a opção do lucro presumido, que tem como objetivo presumir o lucro da empresa a fim de usá-lo como base de cálculo do imposto de renda e da contribuição social. Conforme Fabretti (2003), lucro presumido é um conceito tributário com a finalidade de facilitar o pagamento do IR – Imposto de Renda, sem ter que recorrer a complexa apuração do lucro real que pressupõe contabilidade eficaz, ou seja, capaz de apurar o resultado real.

Regulamentado pelo Decreto 3000/99 nos artigos 516 a 528, presume-se o lucro através de alíquotas já determinadas por tipo de atividade incidente sobre o faturamento trimestral da empresa. Conforme Young (2003), esta modalidade não leva em conta as despesas e os custos.

Vale ressaltar que esta forma de tributação apresenta como uma das facilidades a escrituração simplificada, o que representa uma menor onerosidade dos serviços. Porém, para uma empresa que despende altos valores em despesas e custos, que são fatores não passíveis de dedução para o cálculo do imposto, esta forma de tributação poderá representar uma maior carga tributária. Além disso, a empresa pode estar pagando impostos pela presunção do lucro e, na realidade, estar apresentando prejuízo.

A partir de 2003, com base no Art. 46 da Lei 10.637/2002, a pessoa jurídica cuja receita bruta total, no ano-calendário anterior, tenha sido igual ou inferior a R\$

48.000.000,00 (quarenta e oito milhões de reais), ou a R\$ 4.000.000,00 (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. Entretanto, o primeiro requisito para a opção é não estar obrigado ao regime de tributação pelo lucro real, que será abordado no item seguinte.

A opção pela tributação com base no lucro presumido será aplicada em relação a todo período de atividade da empresa em cada ano calendário e é manifestada com o pagamento da primeira ou única quota do imposto devido correspondente ao primeiro período de apuração do ano-calendário, conforme dispõe o Art. 26 da Lei 9.430/1996 e seu parágrafo 1º.

Frente a esta modalidade de tributação, cabe ressaltar algumas sistemáticas de apuração dos impostos e contribuições a ela vinculados.

A base de cálculo para o imposto de renda, ou seja, a presunção do lucro nesta modalidade, é apurada com base em alíquotas já definidas no art. 518 do Decreto 3000/99, sejam elas:

I – 8% sobre a receita bruta auferida no comércio, indústria, na prestação de serviços hospitalares e de transporte de carga, comércio, indústria, loteamento de terrenos, incorporação; II – 1,6% sobre a receita bruta auferida na revenda, para consumo, de combustível derivado de petróleo, álcool etílico carburante e gás natural; III – 16% sobre a receita bruta auferida na prestação dos demais serviços de transporte; IV – 32% sobre a receita bruta auferida com as atividades de: a) prestação de serviços em geral, exceto a de serviços hospitalares; b) intermediação de negócios; c) administração, locação ou cessão de bens imóveis, móveis e direitos de qualquer natureza; d) prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão e crédito, seleção de riscos, administração de contas a pagar e a receber, compra de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (*factoring*).

A receita bruta das vendas e serviços compreende o produto da venda de bens nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado auferido nas operações de conta alheia, descontada as vendas canceladas, devoluções de vendas e os descontos incondicionais concedidos.

A partir daí, a pessoa jurídica, pagará o imposto a alíquota de 15% sobre o lucro presumido, conforme dispõe o art. 541 do Decreto 3000/99, e, terá um adicional de 10% sobre a parte do lucro presumido que exceder a R\$ 20.000,00

(vinte mil reais), multiplicado pelo número de meses do respectivo período de apuração.

Importante ressaltar que são somados a base de cálculo do imposto de renda os ganhos de capital e outras receitas conforme elenca o art. 521 a 525, que se pode deduzir do imposto devido o imposto pago ou retido na fonte, e que é vedada qualquer dedução por incentivo fiscal.

A sistemática de apuração da CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro no regime de lucro presumido é semelhante à apuração do IRPJ, de modo que, alteram-se as alíquotas que formam a base de cálculo para 12% e 32% conforme estabelece o art. 22 da Lei 10.684/2003.

A base de cálculo da CSLL das pessoas jurídicas optantes pelo lucro presumido corresponderá:

I – 12% para receita bruta nas atividades comerciais, industriais, serviços hospitalares e de transporte; II – 32% para prestação de serviços em geral, exceto a de serviços hospitalares e de transportes; intermediação de negócios; administração, locação ou cessão de bens imóveis, móveis e direitos de qualquer natureza;

A esta base de cálculo deverão ser somados os ganhos de capital e as demais receitas não compreendidas na atividade e a partir daí aplicar a alíquota de 9% para encontrar o valor da CSLL.

Cabe ainda ressaltar sobre a sistemática de apuração do PIS/Pasep – Programa de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público, e da Cofins – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social, quando da adoção pelo regime tributário do lucro presumido. Conforme a Lei 9715/98, a contribuição para o PIS, será apurada mensalmente sobre o faturamento e de acordo o Art. 8 da referida lei, a sua alíquota é de 0,65%. Já a Cofins, de acordo com o Art. 8 da lei 9718/98 será calculada sob a alíquota de 3% sobre o faturamento mensal.

O faturamento mensal corresponde à receita bruta obtida pela pessoa jurídica, entendida esta como a totalidade das receitas auferidas, sendo irrelevantes o tipo de atividade por ela exercida e a classificação contábil adotada para as receitas.

Para determinação da base de cálculo do PIS e Cofins, excluem-se da receita bruta conforme art. 3º da lei 9718/98:

I - as vendas canceladas, os descontos incondicionais concedidos, o IPI e o ICMS, quando cobrado pelo vendedor dos bens ou prestador dos serviços na condição de substituto tributário; II - as reversões de provisões e recuperações de créditos baixados como perda, que não representem ingresso de novas receitas, o resultado positivo da avaliação de investimentos pelo valor do patrimônio líquido e os lucros e dividendos de investimentos avaliados pelo custo de aquisição, que tenham sido computados como receita; III - a receita decorrente da venda de bens do ativo permanente; IV - a receita decorrente da exportação de mercadorias para o exterior;

Também não integram a base de cálculo as receitas:

I - isentas ou não alcançadas pela incidência da contribuição ou sujeitas à alíquota 0 (zero); II - não-operacionais, decorrentes da venda de ativo permanente; III - auferidas pela pessoa jurídica revendedora, na revenda de mercadorias em relação às quais a contribuição seja exigida da empresa vendedora, na condição de substituta tributária;

Desta forma, entende-se necessário um controle da classificação da mercadoria negociada, para que não ocorra a situação de bi tributação, visto que certos produtos não possuem a incidência de PIS/Pasep e da Cofins.

Ainda vale comentar sobre a incidência do ICMS – Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestação de Serviços de Transportes Interestadual, Intermunicipal e de Comunicação, sobre as operações relativas à circulação de mercadorias e da CPP – Contribuição Patronal Previdenciária incidente sobre a folha de salários.

Para se fazer um planejamento tributário na opção de enquadramento do lucro presumido, deve-se salientar e considerar o ICMS incidente nas transações que de acordo com o Decreto 37.699/97, no seu artigo 17 inciso VIII, que trata como alíquota geral de 17% para as operações internas do estado do Rio Grande do Sul, salvo particularidades.

Este imposto é não-cumulativo, compensando-se o que for devido em cada operação relativa à circulação de mercadorias ou prestação de serviços de transportes interestaduais e intermunicipais e de comunicação, com o montante cobrado nas operações anteriores por esta ou outras unidades da federação.

Quando feita uma operação com mercadorias ou serviços interestaduais, de acordo com o Art. 26 do Decreto 37.699/97, a alíquota aplicada será de 12% quando o destinatário for contribuinte do imposto e estiver localizado nos estados de MG, PR, RJ, SC e SP. E terá uma alíquota de 7% quando o destinatário estiver localizado nas regiões Norte, Nordeste, Centro-Oeste, e no estado do ES.

Com relação à previdência social, vale ressaltar que as empresas do lucro presumido devem contribuir com 20%, acrescido de 1%, 2% ou 3%, conforme o risco de acidentes do trabalho, e mais 5,8% referente à contribuição destinada a terceiros, sobre o total das remunerações pagas ou devidas mensalmente, conforme estabelece o Art. 22 da lei 8.212/91. Desta forma, merece destaque para o estudo, pois no simples nacional esta contribuição é calculada por uma alíquota aplicada sobre o faturamento.

Portanto, cabe aos gestores analisar e comparar todas estas variáveis e sistemáticas de apuração dos impostos e contribuições, para com o auxílio do planejamento tributário ter condições de avaliar qual dos regimes tributários se tornam mais econômicos, a fim de traduzir uma maior lucratividade para suas empresas.

2.4.3 *Lucro Real*

O lucro real é apurado a partir do resultado contábil do período-base, que pode ser positivo (lucro) ou negativo (prejuízo). Logo, pressupõe escrituração contábil regular e mensal. (FABRETTI, 2003). Regulamentado pelos artigos 246 a 515 do Decreto 3000/99, é considerado o regime mais laborioso e, portanto, passível de maior onerosidade dos serviços.

Lucro real é o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições (despesas contabilizadas, mas não admitidas por lei), exclusões (valores que a lei permite deduzir do lucro líquido para efeito fiscal) ou compensações prescritas ou autorizadas pela legislação (compensação autorizada de prejuízos fiscais anteriores). O lucro líquido do período de apuração a é soma algébrica do lucro operacional, dos resultados não operacionais e das participações.

O fisco permite duas formas de opção de enquadramento às empresas com regime de tributação pelo lucro real, ou seja, apuração do IR e CSLL trimestralmente, onde a cada trimestre do ano-calendário efetua-se a apuração do

lucro real, ou anual com antecipações mensais em bases de estimativas, que se assemelha a sistemática de apuração do IR e CSLL pelo lucro presumido, podendo quando achar conveniente apurar um balancete e suspender o imposto se já pago o suficiente antecipadamente.

De acordo com o Art. 46 da Lei 10.637/02 estão obrigadas a fazerem a apuração pelo lucro real, as seguintes pessoas jurídicas:

I - cuja receita total, no ano-calendário anterior, seja superior ao limite de quarenta e oito milhões de reais, ou proporcional ao número de meses do período, quando inferior a doze meses; 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, distribuidoras 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; IV - que, autorizadas pela legislação tributária, usufruam de benefícios fiscais relativos à isenção ou redução do imposto; V - que, no decorrer do ano-calendário, tenham efetuado pagamento mensal pelo regime de estimativa, 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 resultante de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (*factoring*);

Desta forma, entende-se que qualquer empresa pode optar pelo enquadramento no lucro real no momento em que achar conveniente. Porém, aquelas que exercerem as atividades mencionadas ou enquadrarem-se nas condições citadas acima serão obrigadas pela legislação.

Para a apuração do IR e CSLL, as alíquotas são as mesmas apresentadas no lucro presumido, porém, a base de cálculo será o lucro real apurado em livro fiscal específico denominado LALUR – Livro de Apuração do Lucro Real. Neste contexto, percebe-se que se o lucro real for menor que as bases estimadas no regime do lucro presumido, pode-se obter economia de IR e CSLL se adotado o regime do lucro real.

Cabe destacar que quanto ao ICMS e a CPP, no lucro real, a sistemática é a mesma que no lucro presumido, porém, para o PIS/Cofins a sistemática é diferente. A contribuição para o PIS/Pasep tem como fato gerador e base de cálculo o faturamento mensal igualmente aplicado ao lucro presumido, porém, conforme art. 3º da lei 10.637/2002, poderá descontar créditos calculados em relação a:

I - bens adquiridos para revenda; II - bens e serviços utilizados como insumo na prestação de serviços e na produção ou fabricação de bens ou produtos destinados à venda, inclusive combustíveis e lubrificantes; III - aluguéis de prédios, máquinas e equipamentos, pagos a pessoa jurídica, utilizados nas atividades da empresa; IV - valor das contraprestações de operações de arrendamento mercantil de pessoa jurídica, exceto de optante do SIMPLES; V - máquinas, equipamentos e outros bens incorporados ao ativo imobilizado, adquiridos ou fabricados para locação a terceiros ou para utilização na produção de bens destinados à venda ou na prestação de serviços; VI - edificações e benfeitorias em imóveis de terceiros, quando o custo, inclusive de mão-de-obra, tenha sido suportado pela locatária; VII - bens recebidos em devolução, cuja receita de venda tenha integrado faturamento do mês ou de mês anterior, e tributada conforme o disposto nesta Lei; VIII - energia elétrica consumida nos estabelecimentos da pessoa jurídica; IX - energia elétrica e energia térmica, inclusive sob a forma de vapor, consumidas nos estabelecimentos da pessoa jurídica; X - vale-transporte, vale-refeição ou vale-alimentação, fardamento ou uniforme fornecidos aos empregados por pessoa jurídica que explore as atividades de prestação de serviços de limpeza, conservação e manutenção.

A denominação de não cumulatividade se dá em função de a alíquota de 1,65%, disposta no Art. 2 da Lei 10.637/2002 ser aplicada sobre a base cálculo e sobre os créditos. Existem exceções previstas na lei quanto à alíquota aplicável a certas atividades e locais de instalações da pessoa jurídica.

Com relação a Cofins, a forma de apuração é semelhante ao PIS/Pasep, porém, a alíquota é de 7,6% conforme determina o Art. 2 da Lei 10.833/03.

Neste contexto, o lucro real se mostra como um regime que exige grande conhecimento técnico, contábil e tributário, porém, apresenta-se como uma alternativa que poderá resultar em economia de recursos. Cabe aos administradores elaborarem um planejamento tributário e comparar os resultados especialmente no que se trata das micro e pequenas empresas que convivem com dificuldades de administração e gerenciamento das finanças, a fim de adotar o regime que melhor impacte na sua lucratividade.

3 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

3.1 CONCEITO

As delimitações do segmento das micro e pequenas empresas não são unânimes. Na prática observa-se uma série de critérios para a sua definição tanto por parte da legislação específica, como por parte das instituições oficiais e órgãos representativos do setor. Conforme IBGE 2003, ora determinam pelo faturamento, ora pelo número de pessoas ocupadas, ora em ambos.

Esta classificação heterogênea se dá em função das finalidades e os objetivos das micro e pequenas empresas frente às instituições. Conforme explana a pesquisa do IBGE 2003:

O critério de enquadramento pela legislação é o faturamento, para o SEBRAE é o número de pessoas ocupadas, ou seja, ME para até nove pessoas, e EPP de 9 a 49 pessoas ocupadas, e para o BNDES, para fins creditícios dos países do MERCOSUL é o faturamento em dólares. (IBGE, 2003).

Para fins deste estudo, o critério adotado será o descrito na LC 123/06, que estabelece ME para as empresas que faturam até R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) e EPP para as que faturam de R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) até 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais). Vale ressaltar, que estes valores limites estão sendo estudados para que sejam aumentados em 2012.

3.2 CARACTERÍSTICAS

As micro e pequenas empresas caracterizam-se, geralmente, por ser empresas com baixa intensidade de capital, que normalmente iniciam dentro da própria casa com mão-de-obra familiar. Caracterizam-se pela alta taxa de natalidade e mortalidade, que de acordo com o Sebrae (2007), em 2005, cerca de 22% (vinte e dois por cento) das ME e EPP constituídas fecharam suas portas antes do segundo ano de funcionamento.

Estas empresas convivem diariamente com dúvidas e dificuldades de gestão, possuindo apenas o contador como consultor de todos os assuntos relacionados ao

negócio. Percebe-se um estreito vínculo entre os proprietários e as empresas, não se distinguindo, principalmente em termos contábeis e financeiros, a pessoa física da pessoa jurídica.

Frente às dificuldades financeiras, estas empresas procuram os serviços contábeis avaliando-os pelos honorários cobrados pelos serviços, e não pela qualidade dos serviços prestados. Esta atitude pode ser mais prejudicial financeiramente do que o gestor imagina, visto que economiza em honorários e talvez esteja pagando maiores impostos ao governo por não ter um planejamento tributário de qualidade. Além disso, pode estar auferindo resultados ruins por ter registros contábeis pouco adequados para a tomada de decisão.

Outros fatores que dificultam a atuação destas empresas são a utilização de mão-de-obra não qualificada, o baixo investimento em tecnologia e as dificuldades de acesso a financiamentos de capital de giro. Fatores que influenciam decisivamente o futuro destas empresas que concorrem diariamente com empresas maiores e melhor estruturadas em todas as áreas. Tornando difícil sua sobrevivência neste mercado cada vez mais competitivo e desigual. (SEBRAE, 2007)

De frente a todas estas dificuldades enfrentadas pelas ME e EPP, o estatuto da micro e pequena empresa foi criado. O intuito deste estatuto é possibilitar um tratamento diferenciado a estas empresas que são muito importantes para a sociedade, sendo geradoras de emprego e renda e fomentando o desenvolvimento da economia do país. Portanto, o objetivo é tentar beneficiá-las em alguns aspectos.

3.2.1 Pontos favoráveis e o tratamento diferenciado da ME e EPP

Na busca de desburocratizar e facilitar a gestão do micro e pequeno empreendimento, a LC 123/06, que substituiu integralmente as normas do Simples Federal (Lei 9.317/1996) e o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (Lei 9.841/1999), estabelece as normas gerais, especialmente no que se refere ao tratamento diferenciado que se dispõem as ME e EPP.

As ME e EPP possuem fatores favoráveis no processo de sua administração, porém, necessitam de capacitação administrativa para tirar proveito. Possuem maior flexibilidade devido à menor burocracia, maior agilidade no processo de tomada de decisão por envolver um número reduzido de pessoas, maior comunicação entre os membros da empresa, tornando-se mais eficazes que as grandes empresas.

Por relacionarem-se mais diretamente com o público envolvido, possuem uma relação mais integrada e próxima dos colaboradores, clientes, fornecedores, podendo oferecer um atendimento diferenciado e personalizado, ganhando maior atenção e valor do que as grandes empresas cheias de procedimentos e burocracias.

Frente ao tratamento diferenciado citado na LC 123/06, é possível apurar apenas um tributo, ter a obrigação assessoria de entregar apenas uma declaração anual para a receita federal e previdência social. Também podem ter vantagens no cumprimento das obrigações trabalhistas e previdenciárias, acesso facilitado a créditos e ao mercado, inclusive quanto à preferência na aquisição de bens e serviços pelos Poderes Públicos.

Nas licitações públicas, as ME e EPP podem participar, mesmo que apresentem documentação com alguma restrição, porém, devem regularizar a documentação no prazo de dois dias. E de acordo com a LC 123/06 Art. 44, é assegurada a contratação das ME e EPP frente a um empate com outra empresa. Entende-se por empate a situação em que as propostas apresentadas pelas ME e EPP sejam iguais ou até 10% (dez por cento) superiores a proposta melhor classificada, LC 123/06 Art.44 §1º.

Diante do exposto, percebe-se um dos benefícios propostos pela lei quando da aquisição de mercadorias e produtos por entes públicos, onde as propostas das MEs e EPPs obtêm um tratamento diferenciado, podendo refazer a proposta com preço mais baixo do que a proposta vencedora.

As microempresas e empresas de pequeno porte contam ainda com algumas facilidades diante das obrigações trabalhistas, onde são dispensadas de algumas regras conforme estabelece o Art. 51 da LC 123/06:

I - da afixação de Quadro de Trabalho em suas dependências; II - da anotação das férias dos empregados nos respectivos livros ou fichas de registro; III - de empregar e matricular seus aprendizes nos cursos dos Serviços Nacionais de Aprendizagem; IV - da posse do livro intitulado "Inspeção do Trabalho"; e V - de comunicar ao Ministério do Trabalho e Emprego a concessão de férias coletivas.

Estes fatores, de alguma forma, contribuem para a simplificação administrativa das MEs e EPPs, a fim de facilitar o dia-a-dia dos gestores. Além disso, contam também com a atuação da fiscalização orientadora, que referente aos

aspectos trabalhista, metrológico, sanitário, ambiental e de segurança, primeiramente deverão orientar para os procedimentos corretos. De acordo com o Art. 55 § 1º da LC 123/06,

será observado o critério de dupla visita para lavratura de autos de infração, salvo quando for constatada infração por falta de registro de empregado ou anotação da Carteira de Trabalho e Previdência Social - CTPS, ou, ainda, na ocorrência de reincidência, fraude, resistência ou embaraço à fiscalização.

Neste contexto, cabe aos gestores avaliar além dos regimes tributários, todos os fatores condicionantes e decidirem qual enquadramento será mais viável para a empresa.

No que se refere ao mercado de crédito e de capitais, a legislação também autoriza ao Poder Executivo Federal propor sempre que necessário, medidas para melhorar o acesso das MEs e EPPs, objetivando a redução do custo das transações. E ainda, definem medidas de estímulo a inovações, agência de fomento, instituições científicas e tecnológicas.

Desta forma, o tratamento diferenciado dado pela legislação específica para as ME e EPP, associados com a maior facilidade e agilidade nos processos, tornam atrativas a adoção das ME e EPP ao simples nacional, porém, cabe pesar os benefícios e os resultados tributários a fim de decidir sua viabilidade.

3.3 AMBIENTE ECONÔMICO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E DO RAMO VAREJISTA

O cenário econômico brasileiro mostra-se em constante alteração e desenvolvimento. Conforme Parente, (2000), as grandes empresas vem ampliando sua participação, trazendo sempre novas técnicas de gestão, acirrando a concorrência no mercado e provocando a extinção de muitas micro e pequenas empresas. Nota-se que as empresas que não buscarem o conhecimento e a tecnologia necessária para lidar com as oportunidades e ameaças do mercado não terão condições de evoluir e se manter no mercado.

Frente às dificuldades enfrentadas, boa parte das micro e pequenas empresas do ramo varejista encontram-se despreparadas para lidar com as contingências que surgem no ambiente em que estão inseridas. O despreparo é visível tanto na gestão quanto no quadro de funcionários, que muitas vezes não

possuem os conhecimentos para conduzir a empresa na competição com os grandes grupos de varejo. Neste sentido, o planejamento e a informação tornam-se ferramentas cada vez mais importantes para a sobrevivência destas empresas que são tão importantes para a economia do país.

3.3.1 Importância socioeconômica das micro e pequenas empresas

As microempresas e empresas de pequeno porte representam cerca de 99% (noventa e nove por cento) do total das empresas do Brasil, (BARRETO, 2011). Frente a esta forte representatividade, a análise do mercado destas empresas se torna importante. Considerando-se essa relevância a sua análise se faz necessária para a compreensão de seu significado e importância para o desenvolvimento da economia do país.

De acordo com a Pesquisa Anual do Comércio e a Pesquisa Anual dos Serviços, em 2001 estimaram um total de dois milhões de micro e pequenas empresas de comércio e serviços em operação no Brasil, que ocupavam cerca de 7,3 milhões de pessoas. (IBGE, 2003).

Frente ao aumento da geração de receitas, estas empresas não se mostram muito significativas, pois em 1985 participavam com 19% (dezenove por cento) das receitas arrecadadas e em 2001 com 22,3% (vinte e dois vírgula três por cento), porém, na geração de postos de trabalho o que era cerca de 3,5 milhões de pessoas ocupadas, em 2001 passou-se para 7,6 milhões, se mostrando um importante instrumento para o governo. De acordo com a pesquisa do Sebrae (2007), estas empresas geram cada vez mais postos de trabalho, onde em 2003 era 81% (oitenta e um por cento), em 2005 passou para 94% (noventa e quatro por cento), empregando em média cinco trabalhadores com carteira assinada.

Conforme IBGE (2003), as MPEs vem aumentando gradativamente sua participação no segmento do comércio e serviço, cuja representatividade passou de 95,5% (noventa e cinco vírgula cinco por cento) em 1985, para 97,6% (noventa e sete vírgula seis por cento) em 2001. De forma geral, esse crescimento ocorre com maior intensidade nas empresas comerciais, refletindo a maior viabilidade do pequeno investidor se estabelecer nesta atividade, em função da exigência de menor volume de investimento e de requisitos de qualificação profissional mais baixo.

Com relação a estas informações, Gabriel (2009), alerta que,

ao analisar estes números, não se deve associá-los de forma direta ao resultado econômico do país, haja vista ser um segmento da atividade empresarial brasileira com menor potencial econômico, mas que representa mais de 20% do PIB – Produto Interno Bruto nacional, que é a soma de todas as riquezas produzidas pelo país.

Neste sentido cabe ressaltar, que todos estes dados refletem uma realidade passada, e considerando o fato da economia ser dinâmica, a tendência é que estes números já estejam modificados pelo cenário atual.

Desta forma, depois de identificado alguns fatores que espelham o importante papel das microempresas e empresas de pequeno porte no cenário econômico e social do país, especialmente as empresas do ramo comercial, cabe analisar alguns aspectos específicos deste ramo.

3.3.2 Importância do varejo na economia brasileira

Ao longo das últimas décadas, o setor varejista vem atravessando também um intenso ritmo de transformação. Corroborado por Parente, (2000), pode-se dizer que o ramo varejista vem assumindo uma importância crescente no panorama empresarial no Brasil e no mundo. Destaca-se que à medida que estas empresas crescem, elas passam a adotar avançadas tecnologias de informação e de gestão. Desta forma, elas contribuem para a modernização da economia brasileira. Recente pesquisa do IBGE confirma a importância que o setor varejista vem representando.

O comércio varejista, foi o que figurou com o maior número de empresas e unidades locais com receita de revenda, absorveu a maior parte do pessoal ocupado e teve a maior participação nos salários, retiradas e outras remunerações. (IBGE, 2009).

Percebe-se desde já o grande movimento que circunda o comércio varejista, pelo motivo de que o mercado consumidor brasileiro vem atravessando profundas mudanças traduzindo maiores movimentações no ramo varejista. De acordo com Parente (2000), o ritmo de globalização tornou-se especialmente intenso no varejo brasileiro. O aumento do poder de consumo faz com que as pessoas busquem além das necessidades básicas, também caprichos e comodidade.

Para atender a esta demanda, o número de empresas do ramo varejista vem aumentando. Conforme a PAC 2009,

O comércio varejista em 2009 era composto por 1,2 milhão de empresas, representando 79,4% do total das empresas comerciais no Brasil. Estas auferiram R\$ 661,1 bilhões de receita operacional líquida (41,9% do total). No que tange a empregabilidade, em 2009 o comércio varejista mantinha ocupado 6.459 mil pessoas, correspondendo 73,4% do total. (IBGE, 2009).

Diante do expressivo número de empregos gerados, associado com a arrecadação proporcionada percebe-se a grande importância social e econômica das empresas do ramo varejista. Nota-se que quanto maior a capacidade de geração de empregos, maior é a capacidade de consumo da população, o que demanda maior produção, ambos os fatores que contribuem para o desenvolvimento econômico do país.

3.4 INFORMAÇÃO CONTÁBIL COMO FERRAMENTA GERENCIAL

Desde as remotas épocas da humanidade até os dias atuais os homens vem procurando desenvolver o conhecimento nas diversas esferas da vida humana. Também no mundo dos negócios, o conhecimento sempre desempenhou importante papel no desenvolvimento e no sucesso das empresas, (PARENTE, 2000). Atualmente a informação e o conhecimento tornam-se ainda mais fundamentais, pois a evolução da economia corre em ritmo veloz, acompanhando as rápidas transformações que ocorrem no mundo.

De posse das informações e do conhecimento necessários as empresas tem maiores recursos para lidar com as dificuldades enfrentadas. Como importante fonte de informações e dados gerenciais a contabilidade torna-se um instrumento gerencial para a tomada de decisões. Estando atualizada ela pode emitir relatórios que serão muito úteis para o administrador. Conforme comenta Fabretti (2003), sem relatórios objetivos e atualizados, não é possível fazer qualquer tipo de planejamento sério e conseqüente.

No processo de planejamento, em especial o planejamento tributário, as informações contábeis são de suma importância para que o processo possa fornecer as vantagens e benefícios a que se propõe. De posse das informações contábeis as

empresas podem ter maiores subsídios para a decisão de qual o enquadramento tributário é mais vantajoso em termos de economia de impostos.

A gestão das MEs e EPPs esbarram diariamente com dúvidas administrativas e tributárias justamente pela falta de informação, que pode ser sanada, pelas informações geradas a partir da contabilidade. Diante da alternativa do enquadramento simplificado e diferenciado disposto as ME e EPP, muitas empresas iludem-se com a falsa idéia de economia de recursos. Devido ao fato de que a modalidade do Simples não necessita de tantos controles e obrigações acessórias, muitos gestores buscam serviços contábeis simplórios e mais baratos.

Segundo o Manual de Procedimentos Contábeis para ME e EPP, Sebrae (2002), uma empresa sem contabilidade é uma entidade sem memória, sem identidade e sem as mínimas condições de sobreviver ou de planejar seu crescimento. Frente à grande concorrência do mercado brasileiro, encontra o diferencial o gestor que investe em informação e conhecimento.

A modalidade do Simples é uma alternativa de procedimentos mais simplórios, porém, não exclui a obrigatoriedade da escrituração contábil, visto que é obrigatória pela legislação comercial e legislação profissional, princípios contábeis e normas brasileiras de contabilidade, e, além do mais, faz parte do seu desenvolvimento negocial.

Um fluxo constante de informações é necessário para que os gestores tomem decisões corretas em todas as fases do processo de gestão. As empresas que utilizam a informação com eficácia podem ter vantagens em determinadas oportunidades e, dessa forma, ganhar espaço em relação a seus concorrentes.

Quanto ao aspecto legal, a escrituração contábil habilita as empresas a enfrentar a situação do pedido de concordata, falência, perícias judiciais e dissidências societárias. No aspecto gerencial, o empresário necessita de informações para a tomada de decisões e a contabilidade pode oferecer dados formais, científicos e universais, que permitem atender a essa necessidade.

O presente cenário empresarial, caracterizado pela globalização, induz ao melhor gerenciamento das empresas. Tal realidade proporciona um senso de direção voltado para o futuro, alterando o presente cenário e contribuindo para que as empresas possam solucionar problemas e identificar possíveis oportunidades.

No presente trabalho, a ferramenta contábil se mostrará importante para auxiliar na escolha do regime tributário mais econômico para um supermercado de

pequeno porte, através da elaboração do planejamento tributário e também para demonstrar o impacto através da análise da lucratividade entre os regimes de enquadramento.

4 DESENVOLVIMENTO DE UM ESTUDO COMPARATIVO ENTRE OS REGIMES DE TRIBUTAÇÃO, SIMPLES NACIONAL, LUCRO PRESUMIDO E LUCRO REAL, EM UM SUPERMERCADO DE PEQUENO PORTE

4.1 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

O estudo de caso foi realizado em um supermercado de pequeno porte que atua no ramo do comércio varejista de produtos alimentícios e mercadorias em geral. A empresa enquadra-se como empresa de pequeno porte, pois fatura acima de R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) anuais e abaixo de R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais). No presente trabalho este supermercado será denominado de Supermercado CVL, estando localizado em uma comunidade da cidade de Flores da Cunha, RS.

Fundado em 09 de fevereiro de 1984, o supermercado contava com espaço físico de aproximadamente 300 metros quadrados e atuavam apenas com a mão-de-obra familiar. Hoje, estão estabelecidos em um ambiente de 780 metros quadrados, desde 2009, com a mão-de-obra familiar composta por dois sócios e mais cinco colaboradores. Comercializam condimentos, alimentos, carnes, pães, perfumaria, bebidas entre outras mercadorias.

A empresa encontra-se enquadrada no lucro real trimestral e no momento possui sua contabilidade atualizada até a data de 31 de agosto de 2011. Desta forma, com o objetivo de analisar o impacto do planejamento tributário através das alternativas de enquadramento tributário, Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real, e seus reflexos na lucratividade do supermercado, foram adotados como base a evolução das compras e vendas do período realizado 2010/2011, para projetar os valores faltantes para encerrar o exercício do ano de 2011.

A partir daí, realizou-se a análise de todas as variações pertinentes sobre os valores realizados de 2010/2011, a fim de encontrar um fator médio para cálculo dos impostos e contribuições para o ano de 2012 a ser projetado.

Com os valores apurados do ano de 2011, criou-se a oportunidade de projetar valores para o ano de 2012, conforme Tabela 2, e assim realizar o planejamento tributário, pois conforme determina Fabretti (2003), planejamento tributário é o estudo feito preventivamente, não fazendo sentido planejar o passado.

4.1.1 Análise dos valores realizados de 2010/2011 e projeção para o ano de 2012

Frente aos valores informados na contabilidade, que está atualizada até a data de 31 de agosto de 2011, analisaram-se os valores das vendas e compras acumuladas de janeiro a agosto de 2010 e 2011, a fim de identificar o fator de evolução, e projetar os valores faltantes para o ano de 2011, conforme demonstra a Tabela 1.

Tabela 1 – Evolução das Vendas e Compras 2010/2011

Período	Vendas (R\$)	Índice	Compras (R\$)	Índice
Jan/Ago 2010	964.276,86		733.594,98	
Jan/Ago 2011	1.262.433,50	1,31	960.460,30	1,31
Set/Dez 2010	568.761,49		460.901,27	
Set/Dez 2011	744.623,86	1,31	603.435,66	1,31
Total 2010	1.533.038,35		1.194.496,25	
Total 2011	2.007.057,36		1.563.895,96	

Fonte: Baseado em dados extraídos do arquivo contábil da empresa.

Com base na análise dos valores realizados, constatou-se uma evolução de aproximadamente 31% (trinta e um por cento) tanto nas compras quanto nas vendas de 2010 para 2011. Para projetar o período faltante de setembro a dezembro de 2011, o índice de evolução foi aplicado sobre o valor acumulado de setembro a dezembro de 2010, obtendo-se o valor estimado de compras e vendas para concluir o ano de 2011.

Conforme relato dos proprietários esta evolução de 31% (trinta e um por cento) motivou-se pela mudança e ampliação do estabelecimento. Verificou-se que anteriormente a clientela deslocava-se até o centro da cidade para realizar as compras, pois encontravam uma maior variedade de produtos e marcas. Com a ampliação do estabelecimento e oferta de maior quantidade e variedade de produtos, os clientes passaram a realizar suas compras neste estabelecimento mais próximo de casa, fator que motivou este aumento significativo.

Com base nos valores totais das compras e vendas de 2011, projetaram-se os valores para o ano de 2012. Apesar de nos anos de 2010 e 2011 a evolução ter sido de 31% (trinta e um por cento), para o ano de 2012 os proprietários estimam

aumentar o faturamento em torno de 5% (cinco por cento). Este percentual baixo se comparado aos anos anteriores se justifica pelo fato de que a maior parte dos novos clientes já foram conquistados e os proprietários analisam que a clientela se manterá estável e que não haverá uma expansão maior devido as limitações de população e demanda da comunidade. O índice de 5% (cinco por cento) projetados para o aumento do faturamento será também utilizado para projetar o valor das compras.

Conforme demonstrado na Tabela 2, o faturamento e as compras estimadas para 2012 foram fracionadas por mês proporcionalmente aos índices encontrados nos valores mensais de 2011.

Tabela 2 – Projeção das Vendas e Compras para o ano 2012

Período	Vendas (R\$)	Compras (R\$)
Janeiro	161.427,62	110.841,13
Fevereiro	157.423,54	116.752,65
Março	163.324,29	164.209,08
Abril	174.072,08	111.826,38
Maio	159.109,47	108.542,20
Junho	157.002,06	126.933,62
Julho	174.915,05	118.887,37
Agosto	178.076,16	150.415,51
Setembro	169.946,52	153.042,86
Outubro	191.985,07	181.615,24
Novembro	174.704,31	146.964,12
Dezembro	245.724,03	152.057,60
Total	2.107.410,23	1.642.090,76

Fonte: Estimado com base no histórico de compras e vendas da empresa em 2011.

A partir daí, passou-se a avaliar as bases de cálculo utilizadas para a apuração dos impostos do período realizado no ano de 2011, a fim de encontrar um índice médio para aplicar ao estudo de caso no ano de 2012. Cabe ressaltar que os índices detectados referem-se a uma empresa enquadrada no lucro real trimestral.

Para determinar a base de cálculo do PIS/pasep e Cofins foram analisadas as planilhas de cálculos de PIS/ Cofins e a contabilidade da empresa. Na apuração da base de cálculo dos créditos identificou-se a apropriação sobre compra de

mercadorias para revenda, descontadas as mercadorias isentas, monofásicas e alíquota zero, sobre energia elétrica, combustíveis e aluguéis. A partir desta análise verificou-se que a base de cálculo dos créditos sobre as compras é de 78,53% (setenta e oito vírgula cinqüenta e três por cento). Para a apuração da base de cálculo dos débitos utilizou-se o valor da venda bruta, descontadas as mercadorias isentas, monofásicas e alíquota zero, apurando-se que a base de cálculo dos débitos sobre as vendas é de 73,95% (setenta e três vírgula noventa e cinco por cento).

Para fins de apuração do ICMS, foram identificados, através da análise do livro fiscal de apuração de ICMS do período realizado de 2011, todos os créditos e todos os débitos apurados mensalmente. Encontrou-se desta forma o fator médio de 1,79 (um vírgula setenta e nove por cento) de crédito sobre as compras e 1,95% (um vírgula noventa e cinco por cento) de débito incidente sobre as vendas. Com relação ao ICMS, foi destacado ainda o fator médio das compras, de fora do estado do Rio Grande do Sul, que representam 0,78% (zero vírgula setenta e oito por cento) das compras e a base de cálculo das vendas tributadas que representam 13,41% (treze vírgula quarenta e um por cento) do total das vendas. O restante das vendas refere-se a mercadorias substitutas tributárias, isentas e outras.

Coube avaliar as despesas operacionais e em destaque os ordenados e salários, compostos por salários, pró-labores e honorários, a fim de posteriormente apurar a contribuição previdenciária de 26,14% (vinte e seis vírgula quatorze por cento) fator médio. Observou-se um salário médio no período realizado de 2011 no valor de R\$ 7.517,00 (sete mil e quinhentos e dezessete reais) mensais, e de outras despesas operacionais no valor médio de R\$ 13.320,00 (treze mil trezentos e vinte reais) mensais. Partindo da premissa de que as despesas variam conforme a inflação e os salários conforme o dissídio, estipulou-se aumentar em 8% (oito por cento) estes valores para o ano de 2012.

A fim de designar um fator médio para a apuração do custo da mercadoria vendida, analisaram-se os índices de representatividade do CMV sobre a receita operacional líquida dos períodos realizados de 2010 e 2011. A partir da análise apurou-se que o CMV representa 77% (setenta e sete por cento) da receita operacional líquida.

Somando-se a informação do estoque inicial de 2011, visualizada no balanço patrimonial de 2010, com as compras de 2011 e subtraindo-se o CMV apurado

obteve-se o valor de R\$ 246.740,00 (duzentos e quarenta e seis mil, setecentos e quarenta reais) de estoque final de 2011, que servirá de base referencial para o estoque inicial de 2012.

Depois de identificados todos os fatores relevantes para a realização do planejamento tributário de 2012, passou-se a realizá-lo através das alternativas de enquadramento tributário, a fim de demonstrar posteriormente o impacto na lucratividade de um supermercado de pequeno porte.

4.1.2 Planejamento tributário – lucro real

Para identificar a lucratividade do supermercado se enquadrado no regime do lucro real, necessitou-se apurar os impostos e contribuições como segue:

4.1.2.1 Pis/pasep e Cofins

Com base nas compras e vendas totais estimadas para o ano de 2012 aplicou-se o fator médio de 78,53% (setenta e oito vírgula cinquenta e três por cento) sobre as compras para determinar a base de cálculo do crédito do Pis/pasep e Cofins, e 73,95% (setenta e três vírgula noventa e cinco por cento) sobre as vendas para determinar a base de cálculo do débito, encontrando os valores demonstrados na Tabela 3.

Tabela 3 – Apuração do Pis/pasep e Cofins – Lucro Real

	Base de Cálculo (R\$)	PIS/pasep (1,65%)	Cofins (7,6%)
Crédito	1.289.533,87	21.277,31	98.004,57
Débito	1.558.429,86	25.714,09	118.440,67
Total a recolher		4.436,78	20.436,10

Fonte: Estimado com base na projeção de compras e vendas para 2012.

Sobre a base de cálculo do crédito identificado foi aplicado a alíquota de 1,65% para determinar o Pis/pasep a recuperar e 7,6% para determinar a Cofins a recuperar. Sobre a base de cálculo do débito foram aplicadas as mesmas alíquotas a fim de identificar os valores a recolher. Desta forma, após compensação dos tributos verificou-se no regime do lucro real o valor de Pis/pasep a recolher de R\$ 4.436,78 e R\$ 20.436,10 para a Cofins.

4.1.2.2 Icms

Com base nas compras e vendas totais estimadas para o ano de 2012 e o fator médio encontrado para cálculo do ICMS foi realizada a apuração deste imposto no regime do lucro real conforme se visualiza na Tabela 4. Para determinar o ICMS a recuperar foi aplicado o índice de 1,79% (um vírgula setenta e nove por cento) sobre as compras e para encontrar o ICMS a recolher utilizou-se o índice de 1,95% (um vírgula noventa e cinco por cento) sobre as vendas. Compensando-se o ICMS a recolher com o ICMS a recuperar obteve-se o saldo a recolher de R\$ 11.701,08 (onze mil setecentos e um reais e oito centavos).

Tabela 4 – Apuração do ICMS

	Base de Cálculo (R\$)	ICMS (R\$)
Compras	1.642.090,76	29.393,42
Vendas	2.107.410,23	41.094,50
Total a recolher		11.701,08

Fonte: Estimado com base na projeção de compras e vendas para 2012.

4.1.2.3 Custo das mercadorias vendidas e estoque final

Para apurar o CMV e o Estoque Final para o ano de 2012 no regime do lucro real, iniciou-se com o valor do estoque inicial determinado para 2012, adicionando-se o valor das compras. Após foram subtraídos os valores dos impostos recuperáveis sobre as compras (ICMS, PIS e Cofins) e o CMV, Tabela 5.

Tabela 5 – Apuração do CMV e Estoque Final – Lucro Real

Estoque Inicial de 2012	246.740,00
(+) Compras	1.642.090,76
(-) Pis a recuperar	21.277,31
(-) Cofins a recuperar	98.004,57
(-) Icms a recuperar	29.393,42
(-) CMV	1.480.063,94
(=) Estoque Final de 2012	260.091,52

Fonte: Apurado com base na estimativa do CMV médio de 2010 e 2011.

Com base na informação do CMV médio de 77% (setenta e sete por cento) sobre a receita operacional líquida, encontrado em 2010 e 2011, pode-se determinar o CMV para o ano de 2012. Descontando da receita operacional bruta os tributos incidentes, ou seja, ICMS, PIS e Cofins, obteve-se a receita operacional líquida de R\$ 1.922.160,97 (hum milhão novecentos e vinte e dois mil cento e sessenta reais e noventa e sete centavos), onde aplicando o percentual de 77% (setenta e sete por cento) determinou-se o CMV de R\$ 1.480.063,94 (hum milhão quatrocentos e oitenta mil e sessenta e três reais e noventa e quatro centavos). Conforme demonstra a Tabela 5, subtraindo-se das compras e do estoque inicial de 2012 o valor do CMV, obtém-se o valor do estoque final de 2012.

4.1.2.4 Previdência social e outras despesas operacionais

Conforme destacado anteriormente, para o ano de 2012, os salários e as despesas operacionais foram aumentados em 8% (oito por cento) pelo motivo da variação dos índices inflacionários, correção de aluguéis e dissídio, apurando-se os resultados visualizados na Tabela 6.

Tabela 6 – Estimativa de Salários, Previdência Social e Outras Despesas

Salários (R\$)	Previdência Social (R\$)	Outras Despesas (R\$)	Total (R\$)
97.429,15	25.467,98	172.623,20	295.520,33

Fonte: Estimado com base na projeção de salários e outras despesas operacionais.

Baseando-se nos valores de salários e despesas operacionais do ano de 2011 aplicou-se o aumento de 8% (oito por cento), obtendo-se os novos valores das despesas com salários, previdência social e outras despesas operacionais que serão utilizados para determinar a base de cálculo do IRPJ e CSLL no regime do lucro real.

4.1.2.5 Imposto de Renda e Contribuição Social

Para determinar o IRPJ e CSLL foi necessário inicialmente apurar o lucro bruto, que foi calculado pela diferença entre a receita operacional líquida de R\$ 1.922.160,97 (hum milhão novecentos e vinte e dois mil cento e sessenta reais e noventa e sete centavos), menos o CMV de R\$ 1.480.063,94 (hum milhão quatrocentos e oitenta mil sessenta e três reais e noventa e quatro centavos),

obtendo-se o valor de R\$ 442.097,03 (quatrocentos e quarenta e dois mil e noventa e sete reais e três centavos) de lucro bruto.

Tabela 7 – Apuração do IRPJ e CSLL – Lucro Real

Lucro Bruto	442.097,03
(-) Despesas Operacionais	295.520,33
(-) Salários	97.429,15
(-) Previdência Social	25.467,98
(-) Outras Desp. Operacionais	172.623,20
Lucro Antes do IR e CS	146.576,70
(-) IRPJ	21.986,50
(-) CSLL	13.191,90

Fonte: Apurado com base na estimativa de receitas e despesas para o ano de 2012.

Após a determinação do lucro bruto foram descontadas as despesas operacionais obtendo-se a base de cálculo para apuração do IRPJ e da CSLL, conforme Tabela 7. Aplicando-se as alíquotas de 15% sobre a base do IRPJ e 9% sobre a base da CSLL, encontraram-se os valores a recolher de R\$ 21.986,50 (vinte e um mil novecentos e oitenta e seis reais e cinquenta centavos) de IRPJ e R\$ 13.191,90 (treze mil cento e noventa e um reais e noventa centavos) de CSLL.

4.1.3 Planejamento tributário – lucro presumido

Para identificar a lucratividade do supermercado se enquadrado no regime do lucro presumido, necessitou-se apurar os impostos e contribuições como segue:

4.1.3.1 Pis/pasep e Cofins

Com base nas vendas totais estimadas para o ano de 2012 aplicou-se o fator de 73,95% (setenta e três vírgula noventa e cinco por cento) para determinar a base de cálculo do débito, visto que no regime do lucro presumido não existe o crédito para compensação dos referidos tributos. Desta forma, aplicando-se as alíquotas de 0,65% sobre a base encontrada para determinar o PIS/pasep e 3% para o Cofins encontraram-se valores constantes na Tabela 8.

Tabela 8 – Apuração do Pis/pasep e Cofins – Lucro Presumido

	Base de Cálculo	PIS/pasep (0,65%)	Cofins (3%)
Débito	1.558.429,86	10.129,79	46.752,90
Total a recolher		10.129,79	46.752,90

Fonte: Estimado com base na projeção das vendas para 2012.

Após aplicadas as alíquotas apurou-se que pelo regime do lucro presumido o supermercado teria a recolher R\$ 10.129,79 (dez mil cento e vinte e nove reais e setenta e nove centavos) de PIS/Pasep e R\$ 46.752,90 (quarenta e seis mil setecentos e cinquenta e dois reais e noventa centavos) de Cofins.

4.1.3.2 ICMS

Para o ICMS, a apuração no regime do lucro presumido é igual ao lucro real demonstrado no item 4.1.2.2, podendo ser visualizado seu cálculo na Tabela 4.

4.1.3.3 Custo das mercadorias vendidas e estoque final

Para a apuração do CMV e do estoque final pelo regime do lucro presumido, necessitou-se determinar o fator representativo do Pis/pasep e da Cofins a recuperar sobre as compras totais, visto que, no lucro presumido estes tributos são considerados custo sendo necessário alocá-los ao estoque final e ao custo da mercadoria vendida proporcionalmente. De acordo com os valores da Tabela 5, demonstrada no item 4.1.2.3, determinou-se que 7,26% (sete vírgula vinte e seis por cento) das compras representam o Pis/pasep e a Cofins a recuperar. Para o cálculo no regime do lucro presumido foi adicionado este percentual ao valor do estoque final e a diferença agregada ao CMV, apresentando ao final um CMV mais oneroso no valor de R\$ 1.580.463,19 (um milhão quinhentos e oitenta mil quatrocentos e sessenta e três reais e dezenove centavos) e um maior estoque final no valor de R\$ 278.974,15 (duzentos e setenta e oito mil novecentos e setenta e quatro reais e quinze centavos), conforme a Tabela 9.

Tabela 9 – Apuração do CMV e Estoque Final - Lucro Presumido

Estoque Inicial de 2012	246.740,00
(+) Compras	1.642.090,76
(-) Icms a recuperar	29.393,42
(-) Estoque Final 2012	278.974,15
(=) CMV	1.580.463,19

Fonte: Apurado com base na Tabela 5.

4.1.3.4 Previdência social e outras despesas operacionais

Para salários, previdência social e outras despesas operacionais segue a sistemática demonstrada no item 4.1.2.4, Tabela 6, visto que neste aspecto o regime lucro presumido não diferencia-se do lucro real.

4.1.3.5 Imposto de renda e contribuição social

Para determinar o IRPJ e CSLL no regime do lucro presumido, conforme determina o RIR, a base de cálculo presumida do IRPJ de um comércio é de 8% (oito por cento) da receita operacional bruta e de 12% (doze por cento) para determinar a base de cálculo da CSLL. Sobre estas bases foram aplicadas as alíquotas de 15% para determinar o valor do imposto de renda e 9% para contribuição social conforme a Tabela 10.

Tabela 10 – Apuração do IRPJ e CSLL - Lucro Presumido

Receita Operacional Bruta	2.107.410,23
Base de Cálculo do IRPJ (8%)	168.592,82
IRPJ a Pagar	25.288,92
Base de Cálculo da CSLL (12%)	252.899,23
CSLL a Pagar	22.760,03

Fonte: Apurado com base na estimativa de faturamento para o ano de 2012.

Destaca-se que o valor a recolher de IRPJ no regime do lucro presumido é de R\$ 25.288,92 (vinte e cinco mil duzentos e oitenta e oito reais e noventa e dois centavos) e R\$ 22.760,03 (vinte e dois mil setecentos e sessenta reais e três centavos) de CSLL.

4.1.4 Planejamento tributário – simples nacional

Frente à sistemática de apuração do tributo único do simples nacional, utilizou-se a tabela do anexo I da LC 123/06, e definiu-se a alíquota segundo o faturamento acumulado dos últimos 12 meses, conforme Tabela 11.

Tabela 11 – Demonstrativo da Apuração do Imposto Simples Nacional para o ano 2012

Período	Fat. Acum. (R\$)	Fat. Mensal (R\$)	Alíquota (%)	Simples a Recolher (R\$)
Janeiro	2.007.057,36	161.427,62	11,32	12.070,00
Fevereiro	2.014.675,93	157.423,54	11,32	11.770,61
Março	2.022.140,09	163.324,29	11,32	12.211,81
Abril	2.029.873,02	174.072,08	11,32	13.015,43
Maiο	2.038.137,91	159.109,47	11,32	11.896,67
Junho	2.045.769,26	157.002,06	11,42	11.847,07
Julho	2.053.203,98	174.915,05	11,42	13.198,75
Agosto	2.061.584,54	178.076,16	11,42	13.437,29
Setembro	2.069.974,15	169.946,52	11,42	12.801,20
Outubro	2.078.125,24	191.985,07	11,42	14.486,82
Novembro	2.087.262,90	174.704,31	11,42	13.182,85
Dezembro	2.095.669,39	245.724,03	11,42	18.541,86
Total Simples a				158.460,38

Fonte: Apurado com base no faturamento estimado para 2012.

O valor do imposto simples a recolher não corresponde a multiplicação do faturamento mensal pela alíquota, visto que, para a apuração do ICMS, PIS/Pasep e Cofins, a base de cálculo utilizada foram as encontradas anteriormente na avaliação do período realizado de 2011, na proporção de 13,41% (treze vírgula quarenta e um por cento) para o ICMS e 73,95% (setenta e três vírgula noventa e cinco por cento) para o PIS/Pasep e Cofins sobre a receita bruta do mês, e aplicado a alíquota percentual correspondente ao tributo conforme a tabela do simples Anexo A.

Analisando-se o faturamento mensal do ano de 2012, e aplicando-se as alíquotas competentes conforme a tabela do comércio do simples nacional apurou-se que o total de simples a recolher para o ano de 2012 foi de R\$ 158.460,38 (cento e cinquenta e oito mil quatrocentos e sessenta reais e trinta e oito centavos).

4.1.4.1 Custo das mercadorias vendidas e estoque final

Para a apuração do CMV e do estoque final pelo regime do simples nacional, necessitou-se determinar o fator representativo do Pis/pasep, Cofins e Icms a recuperar sobre as compras totais, visto que, no simples nacional estes tributos são considerados custo sendo necessário alocá-lo ao estoque final e ao custo da mercadoria vendida proporcionalmente. De acordo com os valores da Tabela 5, demonstrada no item 4.1.2.3, determinou-se que 9,05% (nove vírgula zero cinco por cento) das compras representam o Pis/pasep, Cofins e Icms a recuperar, e, a partir daí este índice foi adicionado ao estoque final e a diferença agregada ao CMV.

Tabela 12 – Apuração do Diferencial de ICMS, CMV e Estoque Final – Simples Nacional

Estoque Inicial de 2012	246.740,00
(+) Compras	1.629.282,45
(+) Compras fora do RS (0,78%)	12.808,31
(+) Diferencial de ICMS (5%)	640,42
(-) Estoque Final 2012	283.629,79
(=) CMV	1.605.841,39

Fonte: Apurado com base na Tabela 5.

No regime do simples nacional, o custo das mercadorias torna-se mais oneroso pelo motivo de não obter crédito sobre as compras e contar ainda com a incidência de diferencial de ICMS de 5% sobre as compras feitas de contribuintes estabelecidos fora do estado do Rio Grande do Sul. Encontrada a base de cálculo na proporção 0,78% (zero vírgula setenta e oito por cento) sobre o total das compras o valor do diferencial de ICMS foi determinado apurando-se o novo CMV e estoque final, cujos valores constam na Tabela 12.

4.1.4.2 Previdência social e outras despesas operacionais

Para salários e outras despesas operacionais seguem os valores demonstrados no item 4.1.2.4, Tabela 6, porém, de acordo com a sistemática do simples nacional, a contribuição para a previdência social é calculada sobre o faturamento, deixando de compor as despesas operacionais.

Tabela 13 – Estimativa de Salários e Outras Despesas

Salários (R\$)	Outras Despesas (R\$)	Total (R\$)
97.429,15	172.623,20	270.052,35

Fonte: Estimado com base na projeção de salários e outras despesas operacionais.

No regime do simples, a contribuição patronal para a previdência social compõe a alíquota do imposto único do simples nacional que é calculado sobre o faturamento mensal, assim, o valor total das despesas pela sistemática do simples nacional passou a ser de R\$ 270.052,35 (duzentos e setenta mil e cinquenta e dois reais e trinta e cinco centavos).

4.2 COMPARABILIDADE ENTRE OS REGIMES DE TRIBUTAÇÃO

A fim de demonstrar o impacto do planejamento tributário na lucratividade do supermercado através das alternativas de enquadramento tributário, coube demonstrar paralelamente os resultados encontrados após os levantamentos feitos no lucro real, lucro presumido e simples nacional.

Na Tabela 14, partindo-se da receita operacional bruta demonstra-se a variabilidade dos valores e as diferentes lucratividades líquidas encontradas em cada regime de tributação. Observa-se que a melhor receita operacional líquida está representada pelo regime do lucro presumido, porém, não traduz o melhor lucro bruto pelo motivo de elevar os custos das mercadorias.

O regime do lucro real apresenta o maior valor de tributos incidentes sobre a receita, porém, determina o menor custo das mercadorias vendidas pelo motivo de aproveitar-se dos créditos disponíveis sobre as compras, chegando a melhor lucratividade líquida para o supermercado em análise.

As menores despesas operacionais são apresentadas pelo regime do simples nacional, porém, este reflete na pior lucratividade, visto que apresenta alto índice de incidência tributária sobre a receita e o mais oneroso CMV dos regimes em análise. Vale ressaltar que o simples nacional apenas apresenta menores despesas operacionais pelo motivo de que a incidência tributária da previdência social passa a ser calculada sobre o faturamento e não sobre os ordenados e salários como nos regimes do lucro real e presumido.

Tabela 14 – DRE Comparativo entre os Regimes de Tributação

Contas	Lucro Real	Lucro Presumido	Simples nacional
Rec. Op. Bruta	2.107.410,23	2.107.410,23	2.107.410,23
(-) Deduções	185.249,26	97.977,19	158.460,38
(-) Icms	41.094,50	41.094,50	
(-) Pis	25.714,09	10.129,79	
(-) Cofins	118.440,67	46.752,90	
(-) Simples			158.460,38
Rec. Op. Líquida	1.922.160,97	2.009.433,04	1.948.949,85
(-) Cmv	1.480.063,94	1.580.463,19	1.605.841,39
Lucro Bruto	442.097,03	428.969,85	343.108,46
(-) Desp. Oper.	295.520,33	295.520,33	270.052,35
(-) Salários	97.429,15	97.429,15	97.429,15
(-) P.Social	25.467,98	25.467,98	
(-) Outras Dp. Op.	172.623,20	172.623,20	172.623,20
Lucro Antes IR/CS	146.576,70	133.449,52	73.056,11
(-) Irpj	21.986,50	25.288,92	
(-) Csl	13.191,90	22.760,03	
Lucro Líquido	111.398,30	85.400,57	73.056,11

Fonte: Dados elencados no decorrer do estudo.

Observa-se de acordo com a Tabela 14, que a maior lucratividade para o Supermercado CLV se dará pela opção do regime do lucro real, que resultaria em R\$ 111.398,30 (cento e onze mil trezentos e noventa e oito reais e trinta centavos) de lucros e a pior lucratividade se dará se optar pelo enquadramento no simples nacional, deixando de obter R\$ 38.342,19 (trinta e oito mil trezentos e quarenta e dois reais e dezenove centavos) de lucros.

Partindo-se da premissa de que as receitas e as despesas serão as mesmas, no que tange aos regimes de tributação, logo, percebe-se que as variabilidades dos valores nos diferentes regimes de tributação se fazem em função do custo das mercadorias e dos impostos incidentes sobre a receita.

Neste contexto, cabe elencar os tributos e seus respectivos valores a recolher em cada regime de tributação, a fim de detectar se o regime de maior lucratividade é o que despende menor quantidade de recursos no pagamento de tributos. Cabe

ressaltar que no simples nacional o tributo é único, porém, na Tabela 15 os valores são informados de forma desmembrada.

Tabela 15 – Comparativo de Impostos a Recolher entre os Regimes de Tributação

Tributos	Lucro Real (R\$)	Lucro Presumido (R\$)	Simples Nacional (R\$)
ICMS	11.701,08	11.701,08	10.932,22
PIS	4.436,78	10.129,79	5.845,88
Cofins	20.436,10	46.752,90	24.496,47
IRPJ	21.986,50	25.288,92	11.087,74
CSLL	13.191,90	22.760,03	11.087,74
INSS	25.467,98	25.467,98	95.010,34
Total	97.220,34	142.100,70	158.460,39

Fonte: Dados apurados no decorrer do estudo.

De acordo com os valores apresentados na Tabela 15, percebe-se que no regime do simples nacional o Supermercado em análise recolheria R\$ 61.240,05 (sessenta e um mil duzentos e quarenta reais e cinco centavos) a mais do que pelo regime do lucro real, firmando o lucro real ser o mais lucrativo e econômico.

Esta informação se confirma, pois a diferença entre a lucratividade do simples nacional e do lucro real se iguala à diferença do total de impostos a recolher se levado em consideração a diferença na valorização dos estoques finais, conforme se apresenta na Tabela 16. Nota-se que a soma da diferença dos estoques finais com a diferença da lucratividade resulta na diferença dos tributos a recolher.

Tabela 16 – Diferenças Simples Nacional X Lucro Real

Regimes	Estoque Final	Lucratividade	Tributos a Recolher
SIMPLES	282.989,38	73.056,11	158.460,39
LUCRO REAL	260.091,52	111.398,30	97.220,34
Diferenças	22.897,86	38.342,19	61.240,05

Fonte: Dados apurados no decorrer do estudo.

O valor do estoque final na apuração pelo simples nacional demonstrado na Tabela 12 apresenta-se maior em R\$ 23.538,27 (vinte e três mil quinhentos e trinta e oito reais e vinte e sete centavos) do que o estoque final do lucro real demonstrado na Tabela 5. No regime do simples nacional, esta diferença representa os impostos não recuperáveis sobre as compras que se encontram em estoque, além de contar

com R\$ 640,42 (seiscentos e quarenta reais e quarenta e dois centavos) de diferencial de ICMS que no estudo já foi adicionado ao CMV.

Desta forma, se levado em consideração que o estoque físico é o mesmo perante os regimes de tributação, esta diferença de estoques do simples nacional, descontado o diferencial do ICMS que já foi agregado ao CMV, seria adicionada ao CMV, reduzindo a lucratividade líquida na mesma proporção obtendo-se R\$ 50.158,26 (cinquenta mil cento e cinquenta e oito reais e vinte e seis centavos) de lucro líquido. Assim, a diferença do lucro líquido no simples nacional para o lucro líquido do lucro real passa a ser a mesma diferença encontrada entre o total dos tributos a recolher do simples nacional e do lucro real de R\$ 61.240,05 (sessenta e um mil duzentos e quarenta reais e cinco centavos) conforme Tabela 16.

Portando, o planejamento tributário apresenta dois pontos de vista a serem analisados quando se trata da comparabilidade entre os regimes tributários, sendo eles, a economicidade de impostos e o saldo dos estoques. Tomando-se por base os valores analisados a melhor opção tributária para o Supermercado CVL no ano de 2012 se mostra na adoção do regime do lucro real, que reflete uma maior lucratividade e maior economicidade de tributos.

5 CONCLUSÃO

O planejamento tributário é uma forma de organização das empresas que visa gerar, dentro da lei, a diminuição da incidência de tributos. A legislação tributária brasileira prevê diversas alternativas de enquadramento entre as quais a empresa pode optar por aquela que considerar menos onerosa e mais lucrativa. Desta forma, torna-se importante a empresa conhecer os regimes de tributação a fim de efetuar seu planejamento tributário para recolher menos tributos.

Com a realização deste trabalho buscou-se analisar qual o impacto do planejamento tributário na lucratividade do negócio de um supermercado de pequeno porte. Primeiramente foi realizada uma conceituação do planejamento tributário e um estudo das alternativas existentes de enquadramento. Por tratar-se de um supermercado de pequeno porte, também foi realizada uma análise do ambiente econômico e social das pequenas empresas do ramo varejista a fim de demonstrar a importância do planejamento tributário para sua lucratividade.

Com o intuito de verificar o impacto do planejamento tributário na realidade de um supermercado de pequeno porte foi realizado um estudo de caso. No estudo de caso foram realizados cálculos comparativos de tributos a recolher pelos regimes de enquadramento do simples nacional, lucro presumido e lucro real, com a finalidade de identificar qual dos regimes de tributação proporcionaria à empresa além da economia de tributos a maior lucratividade.

Após a realização de todos os cálculos e estudos concluiu-se que a forma de tributação que proporciona para o supermercado a maior economia de impostos e contribuições e a maior lucratividade é o regime do lucro real. Pois, verificou-se que o regime do lucro real, apesar de apresentar a maior incidência de tributos sobre a receita, apropria-se de créditos sobre as compras, reduzindo o custo das mercadorias proporcionando uma maior economia de tributos e maior lucratividade para o supermercado em comparação com os demais regimes.

Foi possível verificar através do estudo de caso e do comparativo entre os regimes de tributação que 55% (cinquenta e cinco por cento) da lucratividade líquida proporcionado pela opção do regime do lucro real são reflexos do planejamento tributário traduzido na economia de tributos, visto que, a lucratividade líquida representa 5,29% (cinco vírgula vinte e nove por cento) da receita operacional bruta e a economia de tributos representa 2,91% (dois vírgula noventa e um por cento).

Desta forma, concluiu-se que a realização do planejamento tributário é de suma importância para que as empresas busquem através das alternativas de enquadramento, o que melhor reflete nos seus resultados.

Portanto, avalia-se que o impacto do planejamento tributário na lucratividade do negócio de um supermercado de pequeno porte é muito significativo, pois através dele a empresa em estudo pode verificar qual a forma de enquadramento é a mais vantajosa de acordo com sua realidade. Demonstrando a importância da sua realização para todas as empresas a fim de que elas tenham condições de tomar a decisão mais coerente na escolha da forma de tributação, para que seja recolhido apenas o devido e a empresa possa se manter competitiva evitando desperdícios de recursos financeiros e aumentando a sua lucratividade.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARRETTO, Luiz. Secretaria fortalece micro e pequena empresa, avalia Sebrae. **Pequenas empresas & grandes negócios**. São Paulo, 04 abr. 2011. Disponível em: <<http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,,EMI223301-17180,00-SECRETARIA+FORTALECE+A+MICRO+E+PEQUENA+EMPRESA+AVALIA+SEBRAE.html>>. Acesso em: 14 ago. 2011.

BRASIL. Lei nº 10.637, de 2002. Brasília, 2002. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/leis/2002/lei10637.htm>. Acesso em: 08 set. 2011.

BRASIL. Lei nº 10.833, de 2003. Brasília, 2003. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/leis/2003/lei10833.htm>. Acesso em: 09 set. 2011.

BRASIL. Lei nº 9.430, de 1996. Brasília, 1996. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9430.htm. Acesso em: 15 set. 2011.

BRASIL. Lei nº 10.684, de 2003. Brasília, 2003. Disponível em: <http://www.normaslegais.com.br/legislacao/tributario/lei10684.htm>. Acesso em: 14 set. 2011.

BRASIL. Lei nº 9.715, de 1998. Brasília, 1998. Disponível em: <<http://www.portaltributario.com.br/legislacao/l9715.htm>>. Acesso em: 09 set. 2011.

BRASIL. Lei nº 9.718, de 1998. Brasília, 1998. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/leis/Ant2001/lei971898.htm>>. Acesso em: 11 set. 2011.

BRASIL. Decreto nº 37.699, de 1997. Porto Alegre, 1997. Disponível em: Acesso em: 10 set. 2011.

BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Brasília, 2006. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/leiscomplementares/2006/leicp123.htm>>. Acesso em: 21 ago. 2011.

BRASIL. Decreto nº 3000, de 1999. Brasília, 1999. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/d3000.htm>. Acesso em: 05 set. 2011.

BRASIL. Lei nº 8.212, de 1991. Brasília, 1991. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8212cons.htm>. Acesso em: 20 ago. 2011.

CAMPOS, Candido H. **Prática de planejamento tributário**. São Paulo: Quartier Latin do Brasil, 2007.

FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade tributária**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

GABRIEL, Sérgio. **A influência da micro e pequena empresa no desenvolvimento econômico do Brasil**. 2009. Disponível em: <<http://webartigos.com/articles/15734/1/A-Influencia-da-Micro-e-Pequena-Empresa-no-Desenvolvimento-Economico-do-Brasil/pagina1.html%ixzz1YWcLGdOU>>. Acesso em: 21 set. 2011.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa?** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Pesquisa anual de comércio**. Rio de Janeiro, v.21, p. 1-153, 2009.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **As micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil**. Rio de Janeiro, 2003.

KOCHE, José Carlos. **Fundamentos de metodologia científica**. Petrópolis: Vozes, 1999.

LATORRACA, Nilton. **Legislação tributária: uma introdução ao planejamento tributário**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1979.

MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de marketing: metodologia, planejamento, execução e análise**. São Paulo: Atlas, 1997.

PARENTE, Juracy. **Varejo no Brasil: gestão e estratégia**. São Paulo: Atlas, 2000.

SANTOS, Kátia Souza. **Planejamento tributário: ferramenta que auxilia os gestores no processo de tomada de decisão**. Feira de Santana, 2009. Projeto de pesquisa (Pós-Graduação em Contabilidade Gerencial), UEFS. Disponível em: <http://scholar.googleusercontent.com/scholar?q=cache:BDa5az0yie0J:scholar.google.com/+planejamento+tributario+ferramenta+que+auxilia+os+gestores+na+tomada+de+decisao&hl=pt-BR&as_sdt=0>. Acesso em 15 ago. 2011.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Manual de procedimentos contábeis para micro e pequenas empresas**. 5.ed. Brasília: Cfc, 2002.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas. **Fatores condicionantes e taxa de sobrevivência e mortalidade das microempresas e empresas de pequeno porte no Brasil.** Brasília, 2007.

YOUNG, Lúcia Helena Briski. **Regimes de tributação federal.** 3.ed. Curitiba: Juruá, 2003.

YOUNG, Lúcia Helena Briski. **Planejamento Tributário.** Curitiba: Juruá, 2005.

ANEXO A: Partilha do Simples Nacional – Comércio

Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	Alíquota	IRPJ	CSLL	COFINS	PIS/PASEP	CPP	ICMS
Até 120.000,00	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,75%	1,25%
De 120.000,01 a 240.000,00	5,47%	0,00%	0,00%	0,86%	0,00%	2,75%	1,86%
De 240.000,01 a 360.000,00	6,84%	0,27%	0,31%	0,95%	0,23%	2,75%	2,33%
De 360.000,01 a 480.000,00	7,54%	0,35%	0,35%	1,04%	0,25%	2,99%	2,56%
De 480.000,01 a 600.000,00	7,60%	0,35%	0,35%	1,05%	0,25%	3,02%	2,58%
De 600.000,01 a 720.000,00	8,28%	0,38%	0,38%	1,15%	0,27%	3,28%	2,82%
De 720.000,01 a 840.000,00	8,36%	0,39%	0,39%	1,16%	0,28%	3,30%	2,84%
De 840.000,01 a 960.000,00	8,45%	0,39%	0,39%	1,17%	0,28%	3,35%	2,87%
De 960.000,01 a 1.080.000,00	9,03%	0,42%	0,42%	1,25%	0,30%	3,57%	3,07%
De 1.080.000,01 a 1.200.000,00	9,12%	0,43%	0,43%	1,26%	0,30%	3,60%	3,10%
De 1.200.000,01 a 1.320.000,00	9,95%	0,46%	0,46%	1,38%	0,33%	3,94%	3,38%
De 1.320.000,01 a 1.440.000,00	10,04%	0,46%	0,46%	1,39%	0,33%	3,99%	3,41%
De 1.440.000,01 a 1.560.000,00	10,13%	0,47%	0,47%	1,40%	0,33%	4,01%	3,45%
De 1.560.000,01 a 1.680.000,00	10,23%	0,47%	0,47%	1,42%	0,34%	4,05%	3,48%
De 1.680.000,01 a 1.800.000,00	10,32%	0,48%	0,48%	1,43%	0,34%	4,08%	3,51%
De 1.800.000,01 a 1.920.000,00	11,23%	0,52%	0,52%	1,56%	0,37%	4,44%	3,82%
De 1.920.000,01 a 2.040.000,00	11,32%	0,52%	0,52%	1,57%	0,37%	4,49%	3,85%
De 2.040.000,01 a 2.160.000,00	11,42%	0,53%	0,53%	1,58%	0,38%	4,52%	3,88%
De 2.160.000,01 a 2.280.000,00	11,51%	0,53%	0,53%	1,60%	0,38%	4,56%	3,91%
De 2.280.000,01 a 2.400.000,00	11,61%	0,54%	0,54%	1,60%	0,38%	4,60%	3,95%

Fonte: Lei Complementar 123/2006 (Anexo I)