

UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL
ÁREA DO CONHECIMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

LÍLIAN CASTELO SANTOS

**ANÁLISE DO IMPACTO DAS TAXAS DE CARTÕES DE CRÉDITO NO
RESULTADO LÍQUIDO DE UMA REDE COMERCIAL VAREJISTA, SOB A
PERSPECTIVA DOS REGIMES TRIBUTÁRIOS NO BRASIL.**

CAXIAS DO SUL

2017

LÍLIAN CASTELO SANTOS

**ANÁLISE DO IMPACTO DAS TAXAS DE CARTÕES DE CRÉDITO NO
RESULTADO LÍQUIDO DE UMA REDE COMERCIAL VAREJISTA, SOB A
PERSPECTIVA DOS REGIMES TRIBUTÁRIOS NO BRASIL.**

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

Orientador TCC I: Prof. Me Luciani Muniz
Orientador TCC II: Prof. Dra Marlei Salete
Mecca

CAXIAS DO SUL

2017

LÍLIAN CASTELO SANTOS

**ANÁLISE DO IMPACTO DAS TAXAS DE CARTÕES DE CRÉDITO NO
RESULTADO LÍQUIDO DE UMA REDE COMERCIAL VAREJISTA, SOB A
PERSPECTIVA DOS REGIMES TRIBUTÁRIOS NO BRASIL.**

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

Orientador TCC I: Prof. Ma Luciani da
Silva Muniz
Orientador TCC II: Prof. Dra Marlei Salete
Mecca

Aprovado (a) em ____/____/____

Banca Examinadora:

Presidente

Prof. Dra Marlei Salete Mecca
Universidade de Caxias do Sul - UCS

Examinadores:

Prof. Dr. Alex Eckert
Universidade de Caxias do Sul - UCS

Prof. Ma. Maria Salete Goulart Martins Denicol
Universidade de Caxias do Sul - UCS

Dedico este trabalho a todos os meus familiares e amigos que sempre estiveram ao meu lado me apoiando, em especial a minha filha Emily que me inspirou e incentivou 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 a minha orientadora, Prof. Dra Marlei Salete Mecca, pela sua competência e orientação durante todo o desenvolvimento desta monografia. Agradeço de forma toda especial, a Prof. Me Luciani da Silva Muniz que com paciência e dedicação me conduziu na elaboração do projeto.

Agradeço a minha mãe e meus irmãos por sempre apoiar as minhas decisões e principalmente o apoio da minha filha que foi paciente e compreendeu minha ausência no processo para conseguir realizar este projeto.

Aos meus amigos, pelas alegrias e tristezas compartilhadas, agradeço a vocês pelo companheirismo e pelo apoio prestado para a realização dessa monografia. E por fim, agradeço a Deus pela oportunidade de poder realizar esta etapa tão importante em minha vida.

“A maior recompensa para o trabalho do homem não é o que se ganha, mas o que ele nos torna.”

John Ruskin

RESUMO

Com o mercado de cartões de crédito em crescente expansão as empresas precisam considerar a influência que as despesas com as vendas nessa modalidade de pagamento impõem sobre o lucro. Esta despesa precisa ser considerada no planejamento tributário e no preço de venda para que não ocorram surpresas desagradáveis no resultado desejado pelos proprietários. O desenvolvimento deste trabalho foi realizado através do método de estudo de caso, a pesquisa foi realizada de maneira descritiva e os dados foram analisados qualitativamente. Este estudo aborda o impacto da despesa com as vendas de cartões de crédito no resultado líquido do exercício sob a ótica dos regimes de tributação nacionais, lucro real e lucro presumido. Foram expostas as diferentes taxas apresentadas pelas duas maiores administradoras de cartões de crédito, a REDE e a CIELO, considerando as bandeiras VISA e MASTER que de acordo com o SEBRAE possuem maior adesão entre os consumidores de cartões de crédito. Foram apresentadas comparações entre as demonstrações do resultado do exercício nas duas formas de tributações expondo as despesas com as taxas de cartões de crédito e a inexistência delas evidenciando o impacto que essa variável possui no resultado líquido de cada exercício demonstrado. A despesa comercial com taxas de cartões de crédito varia de acordo com o faturamento da empresa e impacta no resultado do exercício no mês do recebimento de cada parcela. Sendo assim, conclui-se que a empresa possui uma maior receita de vendas aceitando os cartões de crédito como forma de pagamento e assim apresenta melhor resultado líquido na forma de tributação pelo lucro real.

Palavras-chave: Despesas comerciais. Cartões de crédito. Taxas de cartões. Lucro real. Lucro presumido.

LISTAS DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Impacto da despesa da taxa de cartões no resultado líquido do exercício.	55
--	----

LISTAS DE QUADROS

Quadro 1: Funções de um administrador financeiro.....	20
Quadro 2: Comparativo entre os regimes tributários nacionais.....	32
Quadro 3: Estrutura da demonstração do resultado do exercício	35
Quadro 4: Demonstração do resultado do exercício considerando as despesas com cartões de crédito.....	50
Quadro 5: Demonstração do resultado do exercício excluindo as despesas com as taxas de cartões de crédito.	52

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Faturamento por tipo de pagamento.	46
Tabela 2: Percentuais das taxas de acordo com a administradora.	47
Tabela 3: Comparativo entre as administradoras REDE e CIELO.	48
Tabela 4: Impacto gerado no lucro líquido do exercício.	53

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CFC	Conselho Federal de Contabilidade
Cofins	Contribuição para Financiamento da Seguridade Social
CSLL	Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido
Dra	Doutora
DRE	Demonstração do Resultado do Exercício
Et. al	e outros
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IBMEC	Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais
IDEC	Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor
IOF	Imposto sobre Operações Financeiras
IR	Imposto de Renda
IRPJ	Imposto de Renda Pessoa Jurídica
LALUR	Livro de Apuração do Lucro Real
Líq	Líquido
Ma	Mestra
Master	Mastercard
MP	Medida Provisória
NBCT	Normas Brasileiras de Contabilidade Técnica
PCLD	Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa
PIS	Programa de Integração Social
POS	<i>(Point of Sale)</i> Ponto de Venda
Procon	Programa de Proteção e Defesa do Consumidor
Prof	Professor
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SP	São Paulo
TEF	Transferência Eletrônica de Fundos

LISTA DE SÍMBOLOS

%	por cento
R\$	reais
Δ	variação

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	14
1.1	CONTEXTUALIZAÇÃO DO ESTUDO	14
1.2	TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA	16
1.3	OBJETIVOS	17
1.3.1	Objetivo geral	17
1.3.2	Objetivos específicos	18
1.4	ESTRUTURA DO ESTUDO	18
2	CONTROLE FINANCEIRO	19
2.1	GESTÃO FINANCEIRA	19
2.1.1	Funções do administrador financeiro	19
2.1.2	Controle financeiro	20
2.1.3	Principais Ferramentas da Gestão Financeira	21
2.2	GESTÃO DE CONTAS A RECEBER	22
2.2.1	Composição das contas a receber	22
2.2.2	Os instrumentos de análise e decisão	23
2.2.3	Estabelecimento dos limites de crédito	24
2.2.4	Modalidades de pagamentos	25
2.2.5	Provisão para créditos de liquidação duvidosa	26
2.2.6	Chargeback	27
2.3	TAXAS EFETIVAS NAS OPERAÇÕES DE CONTAS A RECEBER	27
2.3.1	Taxas de juros	28
2.3.2	Comissões sobre as vendas	29
2.3.3	Taxas sobre as vendas com cartões de crédito	29
2.3.4	Antecipação dos créditos referente às vendas com cartão	30
3	GERENCIAMENTO CONTÁBIL	31
3.1	TRIBUTAÇÃO	31
3.1.1	Regimes tributários no Brasil	31
3.1.2	Planejamento tributário	33
3.2	DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	34
3.2.1	Receita bruta e líquida de vendas e/ou serviços	36

3.2.2	Despesas	36
3.2.3	Despesas operacionais	37
3.2.4	Despesas com vendas.....	38
3.2.5	Despesas administrativas	38
3.2.6	Despesas financeiras líquidas	39
3.2.7	Outras receitas/despesas operacionais.....	39
3.2.8	Resultado líquido do exercício	40
4	METODOLOGIA	42
4.1	DELINEAMENTO DA PESQUISA.....	42
4.2	PROCEDIMENTOS DE COLETA E ANÁLISE DOS DADOS.....	43
5	ESTUDO DE CASO EM UMA REDE COMERCIAL VAREJISTA	45
5.1	CONTEXTUALIZAÇÃO DA REDE COMERCIAL VAREJISTA.....	45
5.1.1	Características	45
5.1.2	Gestão de contas a receber	46
5.2	CÁLCULO DA DESPESA COM AS TAXAS DE CARTÕES.....	47
5.2.1	Despesa variável	47
5.2.2	Impacto da despesa de acordo a administradora	48
5.2.3	DRE lucro presumido x lucro real	50
5.2.4	Impacto das variáveis no resultado líquido do exercício.....	53
5.2.5	Análise dos resultados encontrados	56
6	CONCLUSÃO	57
	REFERÊNCIAS.....	60

1 INTRODUÇÃO

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO ESTUDO

No início do século XX os meios de pagamentos sofreram alterações relevantes que influenciaram diretamente o comportamento da sociedade em relação ao mercado de consumo. Após a segunda guerra mundial surgiram os primeiros cartões de crédito revolucionando a forma do consumidor se portar em relação ao mercado. No Brasil, o uso dos cartões de crédito aprofundou-se no ano de 1960 (MIRANDA 2010).

Fazzio Júnior (2017, p. 428) conceitua cartão de crédito como sendo: "Um conjunto de relações jurídicas instrumentais destinadas a otimizar os negócios pela simplificação e segurança que confere às transações: facilita a compra e garante o fornecedor".

De acordo com o site do Procon-SP (2013), o cartão de crédito foi criado com o intuito de facilitar as operações comerciais possibilitando o pagamento à vista ou parcelado levando em consideração os requisitos definidos como a validade, a abrangência, o limite do cartão, etc. Tem como objetivo promover o mercado de consumo.

O processo envolve a administradora que emite o cartão, o cliente que é designado como titular e o estabelecimento que fornece o produto ou serviço ao consumidor. O cartão de crédito possui um limite de crédito em um sistema "revolving", ou seja, o cliente vai usufruindo o saldo disponível e na medida em que for solvendo a dívida o limite é recomposto. A administradora requer uma taxa sobre a transação ocorrida e essa despesa é sustentada pelo estabelecimento.

A partir deste contexto e considerando a demanda dos cartões de crédito nas operações empresariais, é possível identificar uma influência das taxas cobradas pelas operadoras de cartões no resultado líquido do exercício das empresas comerciais. Essa despesa vai impactar no lucro do exercício de acordo com o regime tributário que a empresa está enquadrada.

O Brasil possui diferentes regimes tributários, Monteiro (2015) faz um breve resumo expondo as principais características de cada um.

A forma de tributação pelo Lucro Real considera o lucro contábil para apuração do imposto de renda (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), considerando os ajustes (positivos e negativos), exigidos pela Legislação vigente. A empresa pode optar pela opção lucro real trimestral ou lucro real anual com antecipações mensais em bases estimadas. É necessário observar o limite de receita bruta anual, exigida nessa forma de tributação, que obriga empresas a se enquadrarem nesse regime.

O Lucro Presumido possui uma tributação simplificada para apuração da base de cálculo do IRPJ e da CSLL. O IRPJ é calculado considerando a alíquota de 15% (quinze por cento) sobre o lucro presumido e a CSLL considera uma alíquota de 9% (nove por cento) também sobre o lucro presumido. Essa forma de tributação é regulamentada pelos artigos 516 a 528 do regulamento do imposto de renda (DECRETO 3.000/99).

O Simples Nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos. É aplicável às microempresas e empresas de pequeno porte. Essa forma de tributação é prevista na lei complementar nº 123/2006. Para ser optante do regime, a microempresa deve possuir uma receita bruta anual igual ou inferior a R\$360 mil reais e a de pequeno porte superior a R\$360 mil e igual ou inferior a R\$ 3.6 milhões. Possui uma forma mais simplificada de arrecadação, pois todos os impostos são pagos em uma única guia de pagamento.

O artigo 530 do regulamento do imposto de renda (Decreto 3.000/99) expõe o lucro arbitrado que pode ser efetuado pela própria pessoa jurídica, quando ocorrida alguma das hipóteses previstas na legislação, ou por iniciativa do fisco quando o contribuinte não cumprir com as obrigações fiscais.

Observando as regras e características de cada regime, é necessário realizar um planejamento tributário para definir qual forma de tributação é mais eficaz para a entidade. Segundo Oliveira *et al.* (2015, p. 23):

Entende-se por planejamento tributário uma forma lícita de reduzir a carga fiscal, o que exige alta dose de conhecimento técnico e bom-senso dos responsáveis pelas decisões estratégicas no ambiente corporativo. Trata-se do estudo prévio à concretização dos fatos administrativos, dos efeitos jurídicos, fiscais e econômicos de determinada decisão gerencial, com o objetivo de encontrar a alternativa legal menos onerosa para o contribuinte.

Com base nos conceitos apresentados, o estudo apresenta o impacto ocasionado por meio das taxas cobradas pelas administradoras de cartões de crédito sob a visão dos diferentes regimes tributários considerando suas premissas e características.

A partir dessa afirmação é possível verificar a relevância do tema descrito para o meio profissional, considerando que o mercado de cartões de crédito está em crescente expansão e que as comissões exigidas pelas administradoras no tocante às vendas a prazo e a vista são contraídas pelas empresas, é importante ressaltar aos sócios e proprietários de entidades que possuem esta modalidade de pagamento em suas carteiras, com que intensidade essa despesa influencia no resultado líquido da organização.

Esse levantamento é importante no meio universitário, pois através do estudo do impacto apresentado pelas despesas no resultado líquido do exercício, é possível compreender e constatar como o lucro ou prejuízo, proveniente das operações realizadas no período, conforme o artigo 187 da lei 6.404/76, pode ser modificado se analisado sob a perspectiva de regimes tributários diferentes. Revelando assim, a partir da demonstração do resultado do exercício uma nova perspectiva na divulgação das informações contábeis.

A pesquisa científica tem por objetivo investigar a complexidade das coisas, estudando, analisando, descrevendo e de uma forma sistematicamente planejada explanar seu funcionamento de forma a contribuir com a evolução dos saberes humanos. Os trabalhos de graduação devem produzir ciência ou dela derivar (MICHEL, 2015). Sendo assim, a ausência de pesquisas em relação ao assunto deste trabalho justifica, por si só, o quão considerável é este estudo no meio científico, pois contribui para o aumento de conhecimento na área específica.

A partir do contexto retratado, conclui-se que o tema apresentado é de grande valia para fins acadêmicos, científicos e profissionais, justificando-se assim a sua abordagem.

1.2 TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA

O art. 187 da Lei no 6.404/76, item III, estabelece que, para obter o lucro operacional, devem ser consideradas as “despesas com as vendas, as despesas

financeiras, deduzidas das receitas, as despesas gerais e administrativas, e outras despesas operacionais”.

Conforme a NBCT 1, item 95 as despesas de vendas são aquelas atribuídas às vendas, sendo assim, as taxas administrativas de cartões de crédito são consideradas despesas de vendas, portanto influenciam no resultado líquido da empresa de acordo com o regime tributário optado e variam de acordo com o volume das vendas.

Considerando esta afirmação, o estudo possui foco no impacto dessa despesa numa rede comercial varejista, nas formas de tributação pelo lucro real e lucro presumido, em um comparativo a partir das administradoras de cartões que possuem maior representatividade no Brasil, Rede e Cielo, considerando as bandeiras que possuem maior adesão no mercado Visa e Master e suas diferentes modalidades de pagamentos.

A tributação pelo simples nacional não será avaliada, pois a empresa ultrapassa o limite de faturamento permitido de três milhões e seiscentos mil reais (R\$ 3.600.000,00) nos últimos doze meses, conforme a lei 123/2006.

Não é propósito desse estudo, avaliar todas as empresas, mas sim a rede comercial varejista estudo de caso dessa pesquisa.

Com base na delimitação do tema de pesquisa proposto, a questão de pesquisa para o estudo é: Como a variação das taxas dos cartões de crédito, nas diferentes modalidades de pagamentos, podem impactar no resultado de uma rede de lojas comercial varejista, sob a ótica dos regimes tributários no Brasil?

Este trabalho consiste em evidenciar o impacto das diferentes taxas de cartões de crédito, de acordo com a modalidade de pagamento e demonstrar de que forma essa despesa influencia no resultado do exercício levando em consideração os diferentes regimes de tributação no Brasil.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo geral

Analisar a variação das taxas dos cartões de crédito, nas diferentes modalidades de pagamentos tratando o impacto no resultado de uma rede de lojas comercial varejista, sob a ótica dos regimes tributários no Brasil.

1.3.2 Objetivos específicos

- Relatar as diferentes taxas apresentadas a uma rede de empresas por cada administradora;
- Explanar as taxas de acordo com a modalidade de pagamento;
- Desenvolver os cálculos necessários para esse diagnóstico.
- Identificar esse conjunto de variáveis expondo as divergências encontradas em cada categoria;
- Demonstrar o impacto dos dados no resultado líquido do exercício;
- Examinar os resultados obtidos.

1.4 ESTRUTURA DO ESTUDO

A estrutura do estudo é composta de seis capítulos. Na introdução, que é o primeiro capítulo, são apresentados: a contextualização do estudo, o tema e a questão de pesquisa, os objetivos gerais e os específicos a fim de expor a importância e viabilidade do trabalho.

Nos segundo e terceiro capítulos é apresentada a fundamentação teórica, aprofundando os temas de gestão financeira, gestão de contas a receber, taxas efetivas nas operações de contas a receber, a tributação, o planejamento contábil e a demonstração do resultado do exercício.

A metodologia utilizada é apresentada no quarto capítulo, onde está exposta a forma e os meios utilizados para atingir os objetivos propostos no primeiro capítulo deste trabalho.

No capítulo cinco é apresentado o objetivo principal deste estudo. São utilizadas planilhas comparativas evidenciando o impacto das taxas dos cartões de crédito no resultado, considerando o regime tributário da empresa. Neste capítulo também são apresentadas as análises destes resultados.

Por fim, o capítulo seis apresenta, de forma clara e objetiva, a conclusão de todo o estudo.

2 CONTROLE FINANCEIRO

2.1 GESTÃO FINANCEIRA

A gestão financeira tem como objetivo potencializar os lucros da empresa. Uma boa escolha financeira aumenta o valor de mercado de capital dos seus proprietários. “Em um mundo de negócios altamente competitivo, uma das maneiras de aumentar o lucro consiste em aumentar o volume de vendas e, simultaneamente, reduzir os custos” (CHIAVENATO, 2014, p. 17).

De acordo com Cruz e Andrich (2013), o maior obstáculo para uma boa gestão financeira é definir estratégias eficazes, pois é preciso considerar que estas escolhas podem afetar o destino da empresa a longo prazo. As decisões mais complexas se forem apoiadas por um sistema de controle interno confiável, tem grandes possibilidades de sucesso.

As principais funções de finanças decorrem das decisões fundamentais que os administradores são levados a tomar no cotidiano, durante o desempenho de suas atividades, com o objetivo de criar valor para a empresa e os acionistas. (PADOVEZE, 2016, p.12)

O gestor financeiro, ao definir estratégias para a realização de suas funções, precisa avaliar o retorno esperado, a incerteza e o risco existente para a operação.

2.1.1 Funções do administrador financeiro

Cruz e Andrich (2013) afirmam que o gestor financeiro precisa se manter ativo às decisões que influenciam de forma imediata no caixa da empresa. Sendo assim, para que a função seja desempenhada de forma eficaz, o profissional precisa estar propenso a apurar informações que influenciem no disponível da entidade.

Os autores destacam que as funções de um administrador financeiro se definem a partir do porte da empresa e que além das funções primordiais de pagamentos, recebimentos, aplicações de recursos, o gestor financeiro deve estabelecer e supervisionar os orçamentos e o fluxo de caixa.

...além das funções básicas, tais como pagar, receber, aplicar recursos, o administrador financeiro deve elaborar ou supervisionar os orçamentos e o

fluxo de caixa. A definição da política de crédito e a análise das opções de investimento e financiamento também são suas atribuições. Para realizar um bom trabalho, é necessário que o administrador financeiro se relacione bem com todos os setores da empresa, pois não há procedimento interno que de alguma maneira não acabe impactando no caixa. (CRUZ; ANDRICH, 2013, p. 23)

As funções que são incumbidas ao administrador financeiro são de caráter relevante na competitividade da empresa no mercado. É através das decisões tomadas no momento de conceder o crédito ou de definir qual investimento deve ser realizado que a capacidade de concorrência da empresa entra em questão. O Quadro 1 indica as principais funções do profissional da área financeira.

Quadro 1: Funções de um administrador financeiro

Principais Atribuições do Administrador Financeiro		
Definir a política de crédito da empresa;	Definir a política de prazos de pagamentos e de recebimentos;	Análise e escolhas das opções de investimentos;
Análise e escolhas das opções de financiamentos;	Elaboração de orçamentos;	Outras atribuições relacionadas ao financeiro;

Fonte: Adaptado de Cruz e Andrich, (2013).

Conforme demonstrado no Quadro 1, as funções atribuídas ao profissional da área financeira demonstram a importância deste profissional, que deve ser selecionado de forma adequada, pois irá desenvolver atividades que necessitam de uma visão integrada da empresa, visto que as decisões tomadas pelo gestor financeiro impactam no desenvolvimento econômico da entidade.

2.1.2 Controle financeiro

Toda organização precisa de equilíbrio financeiro. É necessário manter um capital de giro que assegure a continuidade da atividade operacional da empresa (ASSAF NETO; SILVA, 2012).

O equilíbrio financeiro trata a estabilidade financeira da entidade e demonstra se a empresa possui ativos suficientes para cobrir o valor exigido por terceiros no passivo.

O conceito de equilíbrio financeiro de uma empresa é verificado quando suas obrigações financeiras se encontram lastreadas em ativos com prazos de conversão em caixa similares aos dos passivos. Em outras palavras, o equilíbrio financeiro exige vinculação entre a liquidez dos ativos e os desembolsos demandados pelos passivos (ASSAF NETO; SILVA, 2012, p.15)

A gestão financeira é realizada por vários profissionais da empresa, pois é necessário levar em consideração que a decisão do prazo para o pagamento das compras, a opção do prazo de liquidação realizado para o cliente pelo setor comercial, entre outros, impactam na gestão financeira do caixa da empresa (CRUZ; ANDRICH, 2013).

Uma gestão financeira adequada previne consequências negativas no resultado financeiro da entidade.

2.1.3 Principais Ferramentas da Gestão Financeira

Cruz e Andrich (2013) afirmam que indiferente se o objetivo é a análise, o planejamento ou projeção financeira, o fluxo de caixa é ferramenta indispensável para o analista financeiro. É neste relatório que se resumem as operações de entrada e saída do caixa e onde se retrata, de forma mais específica, à situação financeira da entidade.

A geração do relatório do fluxo de caixa demonstra a disposição financeira da empresa por um período, possibilitando o gestor avaliar a situação projetada e definir estratégias futuras na tentativa de evitar um fluxo de caixa negativo. É importante salientar que um fluxo de caixa negativo pode motivar a falência da empresa (CRUZ; ANDRICH, 2013).

Assaf Neto e Silva (2012), do mesmo modo, declaram que o fluxo de caixa é de fundamental importância para a organização, definindo-se como indispensável na estimativa dos rumos financeiros do negócio.

Considerando a importância nas decisões tomadas pelo gestor financeiro, às ferramentas disponíveis para a execução desta operação são imprescindíveis para o sucesso operacional da entidade.

2.2 GESTÃO DE CONTAS A RECEBER

Segundo Morante (2012), a concessão de crédito existe para aumentar o volume de operações e assim movimentar o processo de produção. Além disso, o crédito estimula o consumo, possibilita aos investidores a aplicar no processo produtivo e reunir capitais, que sozinhos, não financiariam projetos maiores.

Contas a receber são os valores, reconhecidos no balanço patrimonial da empresa, devidos pelos clientes que compraram produtos ou serviços a crédito (ROSS *et al.*, 2015).

De acordo com Ross *et al.* (2013) as contas a receber são direitos adquiridos pela entidade através de vendas de bens ou serviços a prazo relacionados ao objeto social da empresa. Afirma ainda que as contas a receber devem ser avaliadas pelo valor líquido realizável.

Duplicatas a receber são oriundas das vendas, a prazo, de serviços ou mercadorias, representando um direito a cobrar dos clientes, estando diretamente relacionadas às receitas da entidade. Representam o total de vendas a prazo, que contribui para a elaboração do fluxo de caixa (SANTOS; VEIGA, 2014, p. 36).

O grupo das contas a receber da entidade representa os direitos adquiridos pela empresa e caracteriza elemento relevante no seu ativo.

2.2.1 Composição das contas a receber

O saldo de contas a receber é composto dos direitos que a entidade possui contra seus clientes ou de terceiros. Esses direitos devem provenir de vendas de mercadorias, produtos ou serviços prestados, da venda por consignação, de vendas de ativos imobilizados ou até de outras formas de negociações a prazo (WERNKE, 2008).

Na perspectiva contábil, quando o crédito é concedido, uma conta a receber é criada. As contas a receber incluem o crédito para outras empresas, chamado de crédito comercial, e o crédito concedido aos consumidores, chamado de crédito ao consumidor. Grande parte do ativo das empresas assume a forma de contas a receber, de modo que elas representam um grande investimento de recursos financeiros por parte das empresas. (ROSS *et al.*, 2015, p. 1002)

De acordo com Hoji (2014), as contas a receber são constituídas pelas contas de duplicatas a receber, provisão para créditos de liquidação duvidosa, impostos a compensar e outros recebíveis. Os títulos de crédito são gerados pelas vendas ou prestação de serviços a prazo e são contabilizadas na conta clientes ou duplicatas a receber. A provisão para créditos de liquidação duvidosa é uma conta redutora da conta duplicatas a receber. Os impostos a recuperar são advindos de operações realizadas pela empresa e devem ser compensados com a conta de impostos a pagar. Outros recebíveis são direitos que não foram informados nas contas citadas anteriormente, porém de valores irrelevantes.

A partir do contexto que as contas a receber são direitos obtidos pela entidade, é fundamental para a continuidade da empresa que seja realizada uma análise aprofundada precedente a decisão de conceder o crédito.

2.2.2 Os instrumentos de análise e decisão

De acordo com Ross *et al.* (2013), para expandir as vendas basta reduzir os preços ou facilitar as condições de pagamentos. Essas são estratégias comuns utilizadas nas empresas com o intuito de maximizar o lucro que é o objetivo primordial da administração financeira.

As vendas a prazo influenciam o setor financeiro positivamente ou negativamente, por isso demandam controles apropriados e organização dos demais setores envolvidos (TRENTO *et al.*, 2009).

Ross *et al.* (2015) expõe que são três os elementos para as condições de venda: o prazo para o pagamento, o desconto financeiro para pagamento antecipado e o tipo de instrumento de crédito (evidência que comprova a obrigação do comprador).

De acordo com Gouvêa, Gonçalves e Mantovani (2012) a avaliação do risco é o ponto crucial para a concessão do crédito. Se o prognóstico do crédito for

realizado de forma precipitada, este trará prejuízos à empresa. Desta forma, se o crédito for aprovado para clientes inadimplentes ou mesmo se o crédito para um bom pagador for negado, o impacto causado para o lucro da entidade é negativo.

É preciso considerar o fato de que a facilitação do crédito é um fator que pode trazer riscos a entidade. A maximização das vendas advinda dessa decisão pode ocasionar uma demanda maior nas questões de cobrança, o que gera maiores despesas à empresa.

2.2.3 Estabelecimento dos limites de crédito

De acordo com Assaf Neto e Silva (2012), para estabelecer o limite de crédito é necessário verificar se o cliente está apto a obtê-lo. Após essa constatação é necessário avaliar o montante do crédito concedido e é nesta fase que deverá ser considerado, também, o limite que a empresa dispõe nas vendas a prazo.

Os autores também ressaltam que a política de crédito determina os critérios para as vendas a prazo e que para definir uma política de crédito plausível, é necessário considerar o investimento de capital, o investimento em estoques, as despesas de cobrança e as despesas com provisão para créditos de liquidação duvidosa. Uma mudança na política de crédito pode influenciar nos investimentos de capital da empresa, pois se ocorrer um aumento nas vendas é necessário um maior investimento de capital.

De acordo com Morante (2012), pressupõe-se que o cedente do crédito tenha uma vantagem financeira, classificada como juros ao ofertar o pagamento a crédito. Afirma, também, que gerir as duplicatas a receber significa cuidar do crédito e da cobrança nas operações a prazo.

A decisão sobre vendas a prazo passa pelo estabelecimento de uma política de concessão do crédito, sem o qual poderemos ter problemas com a cobrança. Crédito é o instrumento de política financeira a serviço das entidades, quando estas correm o risco de transferir a posse de dinheiro, mercadorias ou serviços, mediante a promessa de reembolso futuro. Tem característica de reciprocidade, uma vez que, ao ser concedido por alguém, é automaticamente recebido por alguém (MORANTE, 2012, p. 44).

Os cinco c's do crédito são frequentemente utilizados pelas entidades na hora de avaliar a concessão do crédito, ou seja, o cliente é avaliado em termos de

cinco fatores: caráter, capacidade, capital, condições e as garantias (*collateral* em inglês). Porém, existem casos de vendas a prazo, onde a quitação pelo cliente praticamente não denota risco, dessa forma o processo de concessão é simplificado (ASSAF NETO e SILVA, 2012).

Os limites de crédito precisam ser estabelecidos considerando as variáveis que apresentam riscos.

2.2.4 Modalidades de pagamentos

Outro fator relevante que a empresa deve considerar no momento da decisão de conceder o crédito, são as modalidades de pagamento que dispõe para oferecer ao cliente. No mercado, existem várias opções disponíveis, Ross *et al.* (2015) cita alguns dos meios de pagamentos:

A duplicata é gerada a partir de uma fatura, ela pode ser por meio de cobrança direta ou através de cobrança bancária, o prazo de pagamento é acordado com o cliente no momento da venda de acordo com os parâmetros exigidos pela entidade.

O cheque é um meio de pagamento que possui formatos e características padronizadas. Esta modalidade de pagamento vem sendo substituída pelos meios eletrônicos.

O cartão de débito é um meio de pagamento bastante utilizado. O débito é realizado na conta do titular no momento em que a transação é realizada. O crédito na conta do estabelecimento é de acordo com o contrato da administradora do cartão.

No Brasil o portador do cartão não tem ônus com encargos financeiros ao efetuar compras com o cartão de crédito. Esse fato somado a maior segurança no recebimento do crédito pela entidade promove um aumento na procura por esse meio de pagamento.

Dentre estas formas de pagamento, esse trabalho acadêmico dá ênfase ao cartão de crédito, pois é um meio de pagamento em constante expansão e que facilita a venda a crédito além da segurança que transmite para o cliente e para o estabelecimento credenciado. É uma importante ferramenta para o desenvolvimento econômico do país.

Assaf Neto e Silva (2012) afirmam que o cartão de crédito possui risco reduzido, pois o processo depende somente da verificação da validade e legitimidade do cartão e da identificação do titular. A análise do cliente é responsabilidade da administradora de cartões de crédito, simplificando e reduzindo custos do processo para a empresa.

Como esta forma de pagamento possui um processo simples e descomplicado, facilitando assim, o acesso ao crédito pelo consumidor e o aumento das receitas além de reduzir a probabilidade de inadimplência para as empresas, a demanda pela aquisição deste meio de pagamento tende a se elevar.

2.2.5 Provisão para créditos de liquidação duvidosa

A orientação oficial requer que as entidades informem um valor de contas a receber líquido, ou seja, que seja considerada uma provisão de valores considerados incobráveis. Sendo assim os valores do ativo devem ser ajustados considerando as incertezas dos valores a receber (MARTINS *et al.*, 2013).

A legislação presume que uma parte do saldo das contas a receber não será liquidada, sendo assim, considera calcular um percentual sobre o saldo da conta de duplicatas a receber para a conta provisão para créditos de liquidação duvidosa (SANTOS; VEIGA, 2014).

Uma gestão satisfatória possui um controle interno rígido com o propósito de gerar informações gerenciais confiáveis (WERNKE, 2008).

A constituição da PCLD indica, portanto, o nível de risco em que as organizações que oferecem crédito estão incorrendo. Ocorre, entretanto, que esse risco não está restrito apenas à área de crédito, mas à empresa como um todo. Seu uso deveria ser mais abrangente gerencialmente, não se resumindo apenas aos aspectos fiscais e tributários. (MATIAS, 2014, p. 80)

A legislação não define como obrigatória a provisão para créditos de liquidação duvidosa, porém, para que a empresa admita seu ativo de acordo com as regras societárias, é preciso considerar as contas a receber pelos valores prováveis de realização.

Na empresa estudada neste trabalho, os valores que compõem as contas a receber são provenientes das vendas a prazo com cartões de crédito. Para provisão

para crédito de liquidação duvidosa, no caso das vendas nessa modalidade de pagamento, é preciso considerar o *chargeback*.

2.2.6 Chargeback

As fraudes com cartões de crédito são uma preocupação constante no comércio *on-line*, porém vale ressaltar, que estas fraudes também ocorrem nas transações geradas em estabelecimentos físicos.

Quando o titular de um cartão de crédito alega que não fez a compra, ou que ela foi feita por alguém não autorizado, dá-se o estorno (*chargeback*). Quando isto ocorre, a despesa em questão não é responsabilidade do titular. Mas em operações tradicionais, ou seja, em estabelecimentos físicos, o comerciante emite um comprovante assinado pelo consumidor. Caso ocorra um estorno, o comerciante está protegido contra multas e taxas de reembolso. Na *internet*, tal comprovante não existe e nem a assinatura. Quando ocorre um estorno, o ônus é geralmente do comerciante. (DEITEL 2004, p. 70)

Sendo assim, *Chargeback* é uma objeção do pagamento e ocorre através do cancelamento da cobrança do cartão de crédito por parte do consumidor, este pode ser efetuado se o cliente não reconhece a compra, ou ainda se a transação efetuada não obedeceu às regras estabelecidas em contrato pela administradora do cartão. Se o estorno é solicitado pelo consumidor e a venda que originou a transação for presente, ou seja, no estabelecimento físico da empresa, a via do comprovante da operação do estabelecimento comprova a veracidade da compra e o estorno poderá ser evitado.

2.3 TAXAS EFETIVAS NAS OPERAÇÕES DE CONTAS A RECEBER

Vender a prazo gera uma consequência direta no caixa da empresa. É preciso avaliar a situação e a necessidade da entidade, se a dificuldade está em aumentar o caixa o ideal é conceder um maior desconto nas vendas à vista, porém se a necessidade está em atrair novos clientes, conceder o crédito é uma alternativa vantajosa. Se vender a prazo for à opção definida é preciso considerar se o estabelecimento possui capital de giro para suportar essa decisão (ZUINI, 2012).

O valor considerado como preço a prazo corresponde ao preço à vista, acrescido dos encargos equivalente ao prazo para a liquidação da venda.

A variedade de taxas disponíveis no mercado deve-se, entre outras razões, aos prazos envolvidos, às condições estabelecidas entre aplicadores e captadores de recursos, ao risco inerente à operação, às garantias estabelecidas e às condições gerais da economia. (ASSAF NETO e SILVA, 2012, p. 16).

De acordo com Assaf Neto (2016), os cálculos financeiros estão cada vez mais presentes nas estratégias comerciais de compra e venda. É indispensável o conhecimento das taxas incluídas nas vendas a prazo nas decisões econômicas definidas pelas entidades.

Desta forma é preciso considerar todos os custos na venda a prazo. Se a concessão do crédito for realizada de maneira adequada ocasionará em acréscimo de receitas, porém se não for avaliada de forma segura, considerando todos os custos, aumenta a possibilidade de perdas.

2.3.1 Taxas de juros

As taxas de juros influenciam na decisão do cliente no momento de realizar a dívida. As taxas de juros, de acordo com Gremaud, Vasconcellos e Toneto Junior (2013) podem ser vistas como um “prêmio pela espera”, ou seja, o prazo aguardado para o recebimento do valor. Ocorre, que nem sempre a liquidação acontece, por esse motivo, na hora de definir a taxa de juros, é preciso considerar o risco, os prazos de vencimentos e a liquidez e de acordo com a forma que se apresentam, a taxa de juros é definida.

De acordo com Faro (2006) juros é a remuneração atribuída ao fator capital. Para a determinação desse valor, é considerada a taxa de juros que se define como o preço pago pela utilização do capital.

Considerando esta afirmação, quando um crédito é disponibilizado, a taxa de juros é acrescida ao valor da negociação como uma remuneração pelo prazo concedido.

Castanheira (2012) define juros como o custo do capital de terceiros disponibilizado a outrem, ou seja, é o custo de tomar emprestado o valor ou o custo da aquisição do bem a crédito.

Dessa forma, é possível considerar os juros como o preço pago por tomar recursos emprestados ou como o custo de oportunidade por utilizar-se de capital próprio para financiar seus ativos.

2.3.2 Comissões sobre as vendas

De acordo com Bernardi (2010), as comissões sobre vendas são despesas geradas com intuito de produzir mais receitas e se definem como despesas variáveis, ou seja, variam de acordo com a quantidade vendida.

A comissão é uma remuneração associada ao resultado da venda. Isso é: cada vez que o profissional efetua uma venda, recebe um percentual do valor transacionado, por exemplo. Esse valor remunera, ou deveria remunerar o esforço do profissional para concretizar aquele determinado negócio. (KLEIN, 2017, não paginado)

A Lei 3.207/57 impõe o direito da comissão ao empregado da área de vendas, sobre todas as vendas que efetivar. O pagamento por estas comissões deverá ser realizado pelo estabelecimento ao final de cada mês, ou acordado entre as partes não ultrapassando um trimestre.

A comissão sobre as vendas tem o intuito de incentivar o vendedor a buscar uma melhoria nos resultados.

2.3.3 Taxas sobre as vendas com cartões de crédito

As vendas com cartões de crédito estão avançando no mercado. Considerando as taxas de descontos pagas pelos estabelecimentos as administradoras, o aluguel de equipamento (POS, TEF, etc) este é um meio de pagamento, que mesmo com os custos apresentados, está em crescente expansão (TEIXEIRA, 2015).

No seminário internacional sobre cartões de créditos, organizado pelo Banco Central, Carvalho (2010) relata que entre os principais problemas enfrentados pelos lojistas nas vendas com cartões de créditos são as altas taxas cobradas pelas administradoras de cartões e salienta a dificuldade enfrentada pelos estabelecimentos em ter diferenciação nos preços para pagamentos à vista e em cartão. Em detrimento a isto, o IDEC (2017) evidencia através da medida provisória

nº 764/2016, que os estabelecimentos passaram a ter o direito de diferenciar o preço dos produtos ou serviços de acordo com o meio de pagamento.

Lam e Castanheira (2012) comentam que as taxas sobre as vendas no cartão de crédito são cobradas a partir de um percentual estipulado pela administradora sobre a receita da entidade. Dessa forma, se o faturamento da empresa for atraente, a credenciadora terá interesse em manter o vínculo, podendo assim, o estabelecimento negociar uma redução no percentual das taxas.

As despesas incorridas através da cobrança das taxas estipuladas pelas administradoras de cartões de crédito devem ser consideradas pelo estabelecimento na decisão de ofertar essa modalidade de crédito como forma de pagamento ao consumidor, pois esse desembolso ocasiona em consequência negativa no montante dos créditos a receber.

2.3.4 Antecipação dos créditos referente às vendas com cartão

O desconto de recebíveis é considerado uma tradicional forma de aquisição de capital de giro. Através de antecipação dos recursos disponíveis, mediante desconto de taxas e despesas, é creditado o valor líquido no ato da operação (TEIXEIRA, 2015).

O IBMEC (2016) define a antecipação dos créditos referentes às vendas com cartões de crédito como “o empréstimo mediante a antecipação dos créditos a receber das vendas efetuadas com cartão de crédito de uma bandeira com dedução no ato dos juros pactuados e IOF”.

O SEBRAE expõe que o estabelecimento deve verificar, caso possua administradoras diferentes, em qual delas a taxa para antecipação desses créditos é mais viável, pois existe oscilação entre as operadoras. Salaria ainda, que os bancos também efetuam esse tipo de operação assim como, também aceita esses créditos como garantias em linhas de crédito.

A antecipação dos valores a receber das administradoras de cartões de crédito é uma opção para as entidades que precisam gerar capital de giro, porém o estabelecimento precisa considerar o desembolso ocasionado nesta operação.

3 GERENCIAMENTO CONTÁBIL

3.1 TRIBUTAÇÃO

3.1.1 Regimes tributários no Brasil

Sistema tributário é o conjunto estruturado e lógico dos tributos, bem como das regras e princípios normativos relativos à matéria tributária. Os conceitos e institutos que o compõem são aplicados em um conjunto dinâmico constituído pela realidade social, sistema econômico e critério de justiça (OLIVEIRA, 2013).

Segundo o artigo 3º da lei 5.172/66 que dispõe sobre o código tributário nacional:

Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituídas em lei e cobrado mediante atividade administrativa plenamente vinculada.
(...)

Na constituição federal os tributos são definidos em impostos, taxas e contribuições de melhorias. O imposto é pago pelo contribuinte que não recebe nenhuma contraprestação imediata do Estado. A taxa em compensação possui a prestação imediata ao contribuinte e a contribuição de melhoria tem por objetivo direto a benfeitoria numa propriedade pública que valorizará o bem do contribuinte (OLIVEIRA, 2013).

Se considerarmos que os tributos integram o custo de bens e serviços é razoável supor que os particulares procurem meios de reduzir-lhes os valores e aumentar a lucratividade. É curial, no entanto, que ajam nos limites do ordenamento jurídico. Os administradores das sociedades empresárias devem agir para a realização, da melhor maneira possível, do princípio da lucratividade: afinal, a busca do lucro, nos limites da ordem jurídica, é algo imanente a toda sociedade empresária. (ANDRADE FILHO, 2015, p. 92)

Os impostos que incidem sobre o lucro são: o imposto sobre a renda de pessoa jurídica (IRPJ) e a contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL). O lucro tributável deve ser apurado pelos regimes de tributação. Apesar dessas

alegações, o Quadro 2 expõe as principais características que distinguem os regimes tributários nacionais.

Quadro 2: Comparativo entre os regimes tributários nacionais

REGIMES TRIBUTÁRIOS NACIONAIS		
SIMPLES NACIONAL	LUCRO PRESUMIDO	LUCRO REAL
<p>I – Microempresas – receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00;</p> <p>II – Empresas de pequeno porte – EPP receita bruta anual superior a R\$ 360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00.</p> <p>III – Microempreendedores individuais (MEI) receita bruta máxima anual de R\$ 60 mil.</p>	<p>A pessoa Jurídica cuja receita bruta total seja igual ou inferior a R\$ 78.000.000,00 poderá optar pelo regime de tributação com base no lucro presumido.</p>	<p>Todas as empresas podem optar, mas é obrigatório para empresas que faturam mais que R\$ 78.000.000.00 anuais.</p>
<p>O sistema corresponde a um regime diferenciado de tributação para essas empresas, com pagamento de seis tributos federais por uma única alíquota e o recolhimento é mediante documento único de arrecadação. A base de cálculo é receita bruta total mensal.</p>	<p>O IRPJ e CSLL são calculados através da aplicação da alíquota sobre o Lucro Presumido.</p>	<p>A base para o IRPJ e CSLL é o lucro líquido do período ajustado pelas adições, exclusões e compensações autorizadas pela legislação do Imposto de Renda.</p>

Fonte: Adaptado de Monteiro (2015).

O regime de tributação pelo simples Nacional, diferentemente do lucro real e lucro presumido, é um regime tributário que possui arrecadação simplificada através de uma única guia. É preciso avaliar o faturamento e o ramo de atividade da entidade e se esta não se enquadrar nos parâmetros exigidos, a empresa não pode optar por essa forma de tributação sintetizada (MONTEIRO, 2015).

Dentre os regimes de tributação nacionais, Rezende, Pereira e Alencar (2010) expõem o lucro real e o lucro presumido da seguinte forma:

O Lucro Real corresponde ao lucro apurado pela contabilidade, ajustado por adições exigidas e exclusões e compensações permitidas pela legislação. O Lucro Presumido corresponde ao lucro calculado pela aplicação, ao valor do faturamento, de um percentual de margem de lucro determinado na legislação, ou seja, o lucro não é apurado pelo encontro entre receitas e despesas do período, mas sim presumido (REZENDE; PEREIRA; ALENCAR, 2010, p. 121).

Andrade, Lins e Borges (2015) definem os regimes tributários, pelo lucro real e lucro presumido, exclusivamente de acordo com suas bases de cálculo e formas de apurações:

O lucro presumido tem como data de apuração o último dia útil de cada trimestre, já o lucro real pode ser apurado de forma trimestral ou anual através dos registros contábeis e fiscais de acordo com a legislação vigente.

O lucro real é o resultado contábil (receitas menos os custos e despesas), ajustado pelas adições e exclusões. Quando analisado somente o Imposto de Renda e a Contribuição Social sobre o lucro, na maioria dos casos é a melhor opção, porque a empresa somente paga os referidos tributos quando obtém lucro. (CHAVES, 2014, p. 14)

Considerando esta afirmação, é possível verificar que as despesas de vendas também possuem influência direta no lucro líquido do exercício no regime de tributação pelo lucro real. Dessa forma é de extrema importância que as comissões sobre as vendas com cartão de crédito sejam consideradas no planejamento tributário.

3.1.2 Planejamento tributário

Considerando uma economia nos tributos, a empresa deve realizar o planejamento tributário e definir o regime que melhor se adequa às suas características.

Conforme Ribeiro (2014), o planejamento tributário representa um conjunto de estratégias que consiste em avaliar as obrigações da entidade em relação ao Fisco, com intuito de abreviar a carga tributária dessa empresa, levando em consideração datas de recolhimento, permissões e brechas existentes na legislação ponderando para não infringir a legislação.

O planejamento tributário é o processo de escolha de ação, não simulada, anterior à ocorrência do fato gerador, visando direta ou indiretamente à economia de tributos. (CHAVES, 2014, p. 5)

Chaves (2014) afirma que o planejamento tributário é um direito garantido por lei ao contribuinte e salienta que é imprescindível um conhecimento contábil para

identificar no processo operacional os fatos que geram tributos e jurídico para localizar na legislação vigente as oportunidades de redução da carga tributária.

Cruz e Andrich (2013) asseguram que o planejamento tributário não se restringe apenas a escolha do regime de tributação para fins de recolhimento de impostos. No Brasil, as constantes alterações na legislação ocasionam um aumento do custo para as entidades que se obrigam a investir em outros aspectos para se adequar a estas mudanças.

A profissão contábil requer constante atualização, pois o exercício de sua função exige conhecimento vasto da legislação tributária. Dessa maneira poderá viabilizar ao cliente (contribuinte) um planejamento tributário compreensível com a atividade. Nessas condições, o contador é o profissional mais designado para a conscientização tributária no meio empresarial (BAIALARDI; PETRI; ROSA, 2015).

É imprescindível que a empresa, com auxílio do profissional contábil, execute uma análise dos regimes tributários a fim de se enquadrar no regime tributário que conduza a uma real economia tributária no exercício.

3.2 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Lins e Francisco Filho (2012) declaram que a demonstração do resultado do exercício apresenta o resultado entre as receitas e despesas do período, normalmente de doze meses, evidenciando os itens discriminados pela lei 6.404 de 1976 e suas alterações:

- I. A receita bruta das vendas e serviços, as deduções das vendas, os abatimentos e os impostos;
- II. A receita líquida das vendas e serviços, o custo das mercadorias e serviços vendidos e o lucro bruto;
- III. As despesas com as vendas, as despesas financeiras, deduzidas das receitas, as despesas gerais e administrativas, e outras despesas operacionais;
- IV. O lucro ou prejuízo operacional, as outras receitas e as outras despesas;
- V. O resultado do exercício antes do imposto sobre a renda e a contribuição social sobre o lucro líquido;
- VI. As participações de debêntures, empregados, administradores e partes beneficiárias, mesmo na forma de instrumentos financeiros, e de

instituições ou fundos de assistência ou previdência de empregados, que não se caracterizem como despesa;

VII. O lucro ou prejuízo líquido do exercício e o seu montante por ação do capital social.

A demonstração do resultado do exercício é considerada uma ferramenta contábil que expressa à situação da empresa no período.

De acordo com a legislação vigente, § 1o, a e b do item VII do art. 187 da Lei no 6.404/76, destaca-se que as receitas e as despesas devem ser apropriadas ao exercício corrente, independentemente de seu recebimento ou pagamento respectivamente, ou seja, respeitando-se o princípio da competência de exercício (PEREZ JUNIOR; BEGALLI, 2015, p. 173).

Santos e Schmidt (2015) afirmam que a demonstração do resultado do exercício tem por objetivo evidenciar o resultado apurado no período, diante do confronto entre as receitas e ganhos com as despesas e perdas apresentadas no exercício.

O Quadro 3 evidencia o modelo simplificado para elaboração da demonstração do resultado do exercício.

Quadro 3: Estrutura da demonstração do resultado do exercício

Demonstração do Resultado do Exercício
(=) Receita bruta de vendas e serviços
(-) Impostos sobre vendas
(-) Cancelamentos e devoluções
(=) Receita líquida de vendas e serviços
(-) Custo da mercadoria vendida/custo do produto vendido
(=) Lucro bruto
(-) Despesas de vendas
(-) Despesas administrativas
(-) Depreciação e amortização
(+/-) Outras receitas/despesas operacionais
(=) Lucro Operacional antes do resultado financeiro
(+) Receitas Financeiras
(-) Despesas Financeiras
(=) Lucro do exercício antes dos impostos
(-) Provisão para IR e CSLL
(=) Resultado líquido do exercício

Fonte: Adaptado de Silva (2014).

A demonstração do resultado de exercício é uma das demonstrações contábeis mais importantes, pois é neste relatório que se encontra evidenciada a formação do resultado do exercício.

3.2.1 Receita bruta e líquida de vendas e/ou serviços

De acordo com Lins e Francisco Filho (2012), as receitas são geridas através das vendas ocorridas no período, decorrentes da atividade operacional da empresa.

Szuster *et al.* (2013) afirma que a geração de recursos a partir da venda de mercadoria ou da prestação de serviços ocasionam em acréscimo do saldo do caixa ou em aumento das contas a receber e portanto são consideradas receitas.

A empresa gera receitas ao efetuar vendas de produto/mercadorias ou ao prestar serviços desde que provenientes da atividade fim que exerce.

A Receita Bruta refere-se ao valor nominal total das vendas de bens ou dos serviços prestados pela empresa, no exercício social considerado, antes de qualquer dedução. É importante ratificar-se que essas receitas são registradas quando da realização da venda, independentemente de quando ocorrer seu vencimento. Os resultados contábeis da empresa são apurados com base no regime de competência, e não no de caixa. (ASSAF NETO, 2015, p. 84).

Para alcançar a receita líquida é preciso deduzir os valores que não são pertinentes à empresa (ASSAF NETO, 2015). Sendo assim, a receita líquida é definida a partir da receita bruta, deduzidos os impostos incidentes sobre a receita, os abatimentos de vendas e as vendas canceladas.

As receitas devem estar mensuradas de forma correta considerando o regime de competência, considerando que esta é uma importante ferramenta de gestão utilizada no meio empresarial, pois evidencia o resultado do exercício.

3.2.2 Despesas

Conforme Szuster *et al.* (2013) despesas se definem como uma redução nos proveitos econômicos que ocorrem com a saída de recursos ou com a redução no

ativo ou ainda no aumento do passivo gerando uma redução no patrimônio líquido, desde que não procedentes de distribuição aos sócios.

Segundo a NBCT 1, item 70:

Despesas são decréscimos nos benefícios econômicos durante o período contábil sob a forma de saída de recursos ou redução de ativos ou incremento em passivos, que resultem em decréscimo do patrimônio líquido e que não sejam provenientes de distribuição aos proprietários da entidade.

De acordo com Luz (2014) as despesas se caracterizam pelos gastos incorridos com o intuito de obter receita, ou seja, são os recursos que a empresa extraiu com o propósito de realizar suas atividades operacionais. O autor afirma que as receitas e despesas devem ser reconhecidas de forma concomitante.

Lins e Francisco Filho (2012) afirmam que as despesas são os gastos que a empresa dispõe para gerar receita, porém diferentes dos custos, as despesas não transitam pelo estoque.

As despesas surgem a partir dos gastos necessários para manter o funcionamento da empresa.

3.2.3 Despesas operacionais

Despesas operacionais são pagamentos relacionados diretamente a atividade da empresa. Para encontrar o lucro ou prejuízo operacional da entidade é necessário considerar as despesas com vendas, as despesas financeiras, as despesas gerais e administrativas (SANTOS; SCHMIDT, 2015).

Nas despesas operacionais são contempladas todas as despesas incorridas para a comercialização dos produtos e administração da empresa de uma forma geral (ASSAF NETO, 2015).

De acordo com Martins *et al.* (2013) as despesas operacionais abrangem as despesas líquidas geradas com o fim de financiar as operações da empresa além das despesas, pagas ou não, geradas com o intuito de gerar receitas.

As despesas operacionais constituem-se das despesas incorridas no período, liquidadas ou não, com o intuito de aumentar o faturamento da entidade proporcionando um resultado positivo na demonstração do resultado do exercício.

3.2.4 Despesas com vendas

As comissões sobre vendas, salários dos vendedores, do pessoal administrativo (interno) envolvido com as vendas, encargos sociais, promoção e publicidade, provisão para crédito de liquidação duvidosa, etc, são consideradas despesas com vendas de acordo com o autor Assaf Neto (2015).

As despesas com vendas representam os gastos com promoção, colocação e distribuição dos produtos da entidade, bem como os gastos assumidos pela área de vendas, constando dessa categoria despesas como a de pessoal da área de vendas, *marketing*, distribuição, pessoal administrativo interno de vendas, comissões sobre vendas, propaganda e publicidade, perdas com devedores duvidosos, telefones da área de vendas, aluguel da área de vendas, energia elétrica da área de vendas, depreciação dos bens localizados na área de vendas, fretes sobre as vendas etc., ou seja, representam os gastos pagos ou incorridos para vender os produtos ou serviços da entidade. (SANTOS e SCHMIDT, 2015, p. 34).

Martins *et al.* (2013) reafirma a citação acima, as despesas de vendas representam todos os gastos incorridos para a venda do produto e salienta que estas despesas devem ser registradas no mesmo período das receitas as quais são correspondentes.

As despesas com vendas são fáceis de serem identificadas, pois se referem aos gastos obtidos para a geração da receita.

3.2.5 Despesas administrativas

Segundo Assaf Neto (2015), nas despesas administrativas se enquadram as despesas com salários do pessoal da administração, encargos sociais, salários da diretoria, despesas legais e judiciais, material de escritório, etc.

As despesas administrativas representam os gastos, pagos ou incorridos, para direção ou gestão da empresa, e constituem-se de várias atividades gerais que beneficiam todas as fases do negócio ou objeto social. Constam dessa categoria itens como os honorários da administração, diretoria e conselho, salários e encargos do pessoal administrativo, despesas legais e judiciais, material de escritório, aluguéis administrativos, telefones da administração, energia elétrica da administração, depreciação dos bens localizados na área administrativa etc., ou seja, representam os gastos pagos ou incorridos para administrar a entidade (SANTOS e SCHMIDT, 2015, p. 34).

Martins *et al.* (2013) confirma à citação acima, as despesas administrativas representam todos os gastos incorridos com a direção e gestão da empresa e constituem-se dos gastos gerados para a realização das atividades, considerando o objeto social da empresa.

As despesas administrativas englobam todas as despesas incorridas para a realização das atividades fins da entidade.

3.2.6 Despesas financeiras líquidas

As despesas financeiras líquidas são mensuradas na demonstração do resultado do exercício. É apurada a diferença entre as receitas financeiras, que são originadas do ativo e por este motivo, consideradas operacionais, com as despesas financeiras que são consideradas remunerações aos capitais de terceiros (ASSAF NETO, 2015).

As despesas financeiras estão ligadas indiretamente ao objeto da companhia, sendo consideradas como acessórias à medida que a empresa necessite de recursos financeiros para a consecução de sua atividade; também a atualização monetária das obrigações da entidade é registrada neste item, não obstante, ao menos gerencialmente, possa haver uma subdivisão entre despesas financeiras e variações monetárias passivas. Nesse título serão incluídos os juros pagos, os descontos financeiros concedidos, a variação monetária passiva, as tarifas bancárias diversas etc (SANTOS E SCHMIDT, 2015, p. 35).

Se as despesas e receitas financeiras forem registradas no regime de competência, ou seja, na data em que ocorreram, estas são consideradas receitas tributáveis e despesas dedutíveis e fazem parte do lucro operacional (MARTINS *et al.*, 2013).

As despesas ou receitas financeiras líquidas são definidas a partir das despesas financeiras extraídas às receitas financeiras.

3.2.7 Outras receitas/despesas operacionais

São consideradas outras receitas ou despesas operacionais os ganhos e perdas recorrentes das operações que não retratam as atividades que são o objeto

da empresa. Estas despesas também compõe o resultado líquido do exercício (MARTINS *et al.*, 2013).

Compõem-se de itens que não se enquadram como despesas de vendas, administrativas e financeiras. No sentido restrito, podem ainda não ser identificadas como operacionais. Nesse grupo estão incluídos, entre outros, dividendos recebidos de investimentos societários, variações nos investimentos avaliados pelo método de equivalência patrimonial, receitas de vendas de sucatas etc (ASSAF NETO, 2015, p. 89).

São classificadas como outras despesas operacionais aquelas que não decorrem das operações que são objetos da entidade. Outras receitas operacionais são rendimentos gerados a partir de outras transações que não aquelas que são consideradas como objeto da empresa (SANTOS e SCHMIDT, 2015).

É importante salientar que a nova lei societária alterou a expressão “receita ou despesa não operacional” para “outras receitas e outras despesas”.

3.2.8 Resultado líquido do exercício

Lins e Francisco Filho (2012) expõem que para encontrar o resultado do exercício, devem ser consideradas as receitas e os rendimentos no período, indiferente da execução deste montante no caixa e disponíveis, e os custos, as despesas, encargos e perdas, pagos ou incorridos que se originaram com o intuito da geração destas receitas. O art. 187 da Lei no 6.404/76, parágrafo 1º, define que na determinação do resultado do exercício serão computados:

a) as receitas e os rendimentos ganhos no período, independentemente da sua realização em moeda; e b) os custos, despesas, encargos e perdas, pagos ou incorridos, correspondentes a essas receitas e rendimentos.

O resultado líquido do exercício impacta no patrimônio da empresa. Se o resultado é positivo, o patrimônio líquido da entidade sofre uma elevação, se o resultado for negativo o patrimônio líquido sofrerá uma redução (LINZ E FRANCISCO FILHO, 2012).

De acordo com Luz (2014), o resultado demonstra a lucratividade procedente das transações da entidade, considerando suas atividades de compra, produção e venda, bem como a condução de sua estrutura. O resultado líquido é

aquele obtido em determinado período corresponde à rentabilidade líquida antes da tributação.

Sendo assim, quando a empresa demonstra um período eficiente em suas operações, o resultado ocasionará em lucro crescendo o patrimônio líquido, caso o resultado seja negativo, ou seja, um prejuízo no exercício, à entidade terá como consequência uma diminuição no seu patrimônio líquido.

4 METODOLOGIA

4.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

Com o intuito de atingir os objetivos estabelecidos neste projeto, os métodos selecionados para a realização deste trabalho são o estudo de caso e a pesquisa bibliográfica.

O estudo de caso compreende a exploração de um ou de poucos assuntos específicos com o objetivo de esclarecer particularidades e complexidades do tema (GIL, 2009).

Um estudo de caso é uma investigação empírica que investiga um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não estão claramente definidos. (YIN, 2005, p. 32)

Se o estudo de caso evidencia situações que se expressem na atualidade, demonstrando evidências ainda não mostradas em estudos anteriores, salientando uma visão ainda não relatada anteriormente, este estudo pode ser classificado como uma descoberta (MARTINS, 2008).

Com relação aos objetivos, a pesquisa é descritiva. Andrade e Martins (2003) ressaltam que na pesquisa descritiva os fatos são observados, registrados, analisados, classificados e interpretados sem a interferência do pesquisador.

Para Gil (2010, p. 27):

As pesquisas descritivas têm como objetivo a descrição das características de determinada população. Podem ser elaboradas também com a finalidade de identificar possíveis relações entre variáveis.

Segundo Beuren (2006), a pesquisa descritiva, é um intermediário entre, exploratória e explicativa, pois não é tão preliminar quanto à primeira, e nem tão profunda quanto à segunda, e no contexto significa identificar, relatar, comparar, entre outros.

Quanto à abordagem do problema a pesquisa é qualitativa. Essa escolha foi definida a partir das particularidades deste método expostas por Creswell (2010). Se o problema é vivenciado no dia a dia do autor, ou seja, os dados da pesquisa são

retirados do ambiente natural do pesquisador, se o investigador é quem realiza as coletas de dados, se estas coletas são retiradas de múltiplas fontes e se esta pesquisa apresenta uma forma de investigação interpretativa, este estudo possui características qualitativas.

Na mesma linha de raciocínio, Flick (2009) salienta que os pesquisadores, que utilizam o método qualitativo procuram a experiência, a interação e documentos dentro do seu cenário habitual.

Segundo Beuren (2006, p. 92):

Na pesquisa qualitativa concebem-se análises mais profundas em relação ao fenômeno que está sendo estudado. A abordagem qualitativa não emprega um instrumento estatístico como base do processo de análise do problema, não se pretende numerar ou medir unidades ou categoria homogênea.

Diante das colocações dos autores, entende-se que as metodologias escolhidas são as mais adequadas para o tipo de estudo proposto.

4.2 PROCEDIMENTOS DE COLETA E ANÁLISE DOS DADOS

- Elaboração de um referencial teórico;
- Disposição dos fatores do estudo em planilhas explicativas no Excel.
- Análise dos dados levantados utilizando o embasamento teórico, alinhado ao objetivo e a questão de pesquisa.

Considerando o tema descrito, foi selecionado um material bibliográfico que é referência para o desenvolvimento deste trabalho e base para os embasamentos teóricos e definições expostas em relação às tributações definidas como um dos propósitos de estudo deste trabalho.

Decorrentes deste material estão apontados, da mesma forma, todos os conceitos e teorias sobre as administradoras de cartões de crédito, assim como as bandeiras selecionadas para esta monografia. As informações acerca de comissões de cartões estão consideradas com base no contrato das administradoras com grandes redes de empresas comerciais, que é foco do estudo neste trabalho acadêmico.

De posse de todos os relatórios da empresa e com base na teoria exposta, está explanado o desenvolvimento do estudo que tem por base analisar e evidenciar

o efeito financeiro causado pelas despesas com as comissões de cartões de crédito no lucro líquido do exercício sob a ótica dos regimes tributários.

5 ESTUDO DE CASO EM UMA REDE COMERCIAL VAREJISTA

De acordo com o site do IBGE, as atividades comerciais podem ser classificadas em três segmentos de atividades: o comércio atacadista, o comércio de veículos, peças e motocicletas e o comércio varejista.

A atividade de varejo tem por fim comercializar produtos e serviços imediatamente ao consumidor final. O desempenho e competitividade do varejista são reflexos da forma que este se posiciona no mercado.

Coughlan *et al.* (2012, p. 324) considera que “varejo são as atividades envolvidas na venda de produtos e serviços a consumidores finais para consumo pessoal”.

O varejo é um setor vulnerável às oscilações de mercado. Dessa forma, os varejistas precisam estar sempre atentos às alterações e flexíveis às mudanças sofridas a fim de se adaptarem ao cenário econômico presente.

5.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DA REDE COMERCIAL VAREJISTA

5.1.1 Características

De acordo com Kotler e Armstrong (2003) as lojas de varejo apresentam-se de formas e tamanhos variados e são classificadas de acordo com as diferentes características que possuem.

A rede comercial varejista apresentada neste estudo é classificada como uma loja de especialidade, pois possui uma linha limitada de serviços com vasto sortimento dentro dela. É considerada uma rede corporativa, pois dispõe de mais de duas filiais de propriedade e controle comuns, utilizam de sistemas centralizados de compras e vendem linhas semelhantes de produtos.

Situada no estado do Rio Grande do Sul, a empresa é optante pelo regime de tributação lucro real e tem como atividade econômica principal o comércio varejista especializado de equipamentos de telefonia e comunicação.

5.1.2 Gestão de contas a receber

O registro das contas a receber é importante para o desenvolvimento operacional de uma empresa. A rede de empresas comercial varejista possui receita através de vendas em dinheiro, cartão de crédito entre outras modalidades de pagamentos. Considerando o foco deste trabalho, que são as vendas com cartão de crédito nas bandeiras Visa e Master pelas administradoras CIELO e REDE, serão apresentadas as despesas incorridas para a geração de receitas somente nestas formas de pagamento.

As condições de pagamentos oferecidas pela rede comercial varejista para as bandeiras analisadas são: débito, crédito e parcelado. A Tabela 1 demonstra o percentual destas vendas nas bandeiras Master e Visa nessas condições de pagamentos, considerando que na informação “outros” encontram-se outras bandeiras de cartões de crédito não analisadas neste trabalho.

Tabela 1: Faturamento por tipo de pagamento.

Faturamento	
Modalidade	%
Débito Visa e Master	4,97%
Crédito Visa e Master	1,40%
Até 6x Visa e Master	6,91%
7x ou mais Visa e Master	32,28%
Dinheiro	8,71%
Outros	45,73%
Total	100,00%

Fonte: Produção da autora

Observa-se que do faturamento da empresa os outros são os mais representativos 45,73% correspondendo a outras bandeiras (*Banricompras, Elo, Diners, American Express, Hipercard e Goodcard*), as vendas em cheque e outras modalidades de pagamentos. Em segundo lugar aparece à condição de pagamento 7 vezes ou mais considerando as bandeiras Visa e Master representando 32,28%, percebe-se que os consumidores que possuem essas bandeiras em seus cartões de crédito tendem a parcelar em mais vezes suas compras. As demais condições de pagamento nas mesmas bandeiras representam menos de 15%.

Para um fluxo de caixa confiável é preciso considerar todas as condições de pagamento utilizadas, pois as despesas recorrentes desta receita variam de acordo com a forma de pagamento aplicada na venda.

5.2 CÁLCULO DA DESPESA COM AS TAXAS DE CARTÕES

5.2.1 Despesa variável

São consideradas despesas variáveis aquelas que variam de acordo com a atividade da empresa. As despesas de comissionamento com as administradoras de cartão de crédito e débito são consideradas variáveis, pois se alteram de acordo com o faturamento da empresa impactando no resultado do mês do recebimento do crédito de cada parcela devida ao estabelecimento. Dessa forma, a despesa de comissionamento de uma venda em seis parcelas será percebida mensalmente na liquidação de cada crédito referente a esta venda.

Entre os objetivos desta monografia estão: apresentar os percentuais das despesas pagas às administradoras REDE e CIELO, suas condições de pagamento e taxas apresentadas nas diferentes modalidades de pagamentos considerando as bandeiras com maior aceitação no país, Master e Visa. Na Tabela 2 podem ser observadas as variações entre as operadoras de cartões e oscilações ocorridas de acordo com a condição de pagamento ofertada pelo estabelecimento.

Tabela 2: Percentuais das taxas de acordo com a administradora.

Administradora	Débito	Crédito	Parcelado até 6X	Parcelado (+) 6X
CIELO	1,00%	2,00%	2,40%	2,60%
REDE	1,10%	2,00%	2,05%	2,30%

Fonte: Produção da autora

Observa-se que as taxas para as vendas a crédito são idênticas para ambas às operadoras. A melhor taxa apresentada é para as vendas a débito pela administradora CIELO, porém nas vendas parceladas, a REDE possui taxas bem mais atrativas que a outra operadora.

As taxas pagas as administradoras são diferentes de acordo com a condição de pagamento ofertada pelo estabelecimento. É preciso presumir os acréscimos dos percentuais de comissão pagas a administradora se o estabelecimento ofertar todas

as condições de pagamentos oferecidas pela operadora. É importante ressaltar que as taxas para as bandeiras Visa e Master são equivalentes dentro da operadora.

Percebe-se que a empresa precisa ter políticas de prazo bem definidas ao determinar seu preço de venda, pois estas despesas precisam estar embutidas considerando que terão um impacto no resultado do exercício da empresa.

5.2.2 Impacto da despesa de acordo a administradora

A negociação para definir a operadora de cartão exige uma análise criteriosa do estabelecimento. É preciso estabelecer se a tecnologia utilizada será a POS (*Point of sale* – ponto de venda) ou TEF (transferência eletrônica de fundos). A rede comercial varejista em questão possui um fluxo intenso de vendas em cartões de crédito e débito. A conciliação é feita através de extratos eletrônicos disponibilizados pelas operadoras e considerando as variáveis que influenciam direto no custo das operações com cartões e o processo interno de controle dos recebíveis, o TEF é a opção mais viável para esta empresa varejista.

A fim de ilustrar as variações entre as condições de pagamentos a Tabela 3 expõe um comparativo entre as diferentes taxas apresentadas pelas administradoras REDE e CIELO, simulando uma venda bruta de R\$ 75.000.000,00.

Tabela 3: Comparativo entre as administradoras REDE e CIELO.

Condição	Bruto	%	Taxa	%	Taxa	Δ
			REDE		CIELO	
Débito	R\$ 75.000.000,00	1,10%	R\$ 825.000,00	1,00%	R\$ 750.000,00	10,00%
Crédito	R\$ 75.000.000,00	2,00%	R\$ 1.500.000,00	2,00%	R\$ 1.500.000,00	0,00%
Parcelado até 6x	R\$ 75.000.000,00	2,05%	R\$ 1.537.000,00	2,40%	R\$ 1.800.000,00	-17,07%
Parcelado + 7x	R\$ 75.000.000,00	2,30%	R\$ 1.725.000,00	2,60%	R\$ 1.950.000,00	-13,04%
Taxa média			1,86%		2,00%	

Fonte: Produção da autora

É possível verificar que o mesmo faturamento pode apresentar oscilações significativas na despesa incorrida de acordo com a condição de pagamento utilizada na hora da venda. Se o comparativo for realizado entre as duas administradoras pode-se verificar que a única condição de pagamento que não oscila no percentual de comissionamento é a opção crédito.

É perceptível na Tabela 3 que, ao considerar a condição de parcelamento a empresa precisa avaliar a quantidade de parcelas concedidas ao cliente, pois esta variável tem efeito direto no montante das despesas incorridas pelo parcelamento da receita no cartão de crédito.

Da mesma forma que na REDE, considerando que as vendas fossem apenas a crédito, na CIELO também ocorre uma diminuição na despesa se comparada à opção parcelada em mais de sete vezes, porém nesta administradora esta redução é mais impactante.

A opção débito na REDE possui uma taxa de 1,10%, maior se comparada à CIELO que possui uma taxa de 1,00% nesta mesma condição. Considerando o faturamento de R\$ 75.000.000,00 (setenta e cinco milhões de reais), o impacto nessa condição nas diferentes administradoras é de R\$ 75.000,00 (setenta e cinco mil reais), ou seja, 10% maior pela REDE.

Avaliando a condição de parcelamento em até seis vezes, na REDE tem-se um comissionamento de 2,05%, em contrapartida pela CIELO essa taxa se eleva para 2,40% o que impacta em uma despesa 17,07% menor na REDE considerando as variáveis apresentadas na Tabela 3. Esta é a condição que possui maior oscilação entre as administradoras, sendo que a CIELO apresenta uma taxa percentual 0,35% acima da REDE.

Observando a condição de parcelamento mais flexível apresentada pelas duas operadoras, em sete ou mais parcelas, a REDE apresenta uma taxa percentual de 2,30% nas vendas com essa condição. Em contrapartida, a CIELO revela uma taxa percentual de 2,60% na mesma forma de parcelamento. Sendo assim, na Tabela 3 pode-se verificar que nas mesmas condições de faturamento, a diferença entre as operadoras é de R\$ 225.000,00 (duzentos e vinte e cinco mil reais), 13,04% menor pela administradora REDE.

A média das taxas estabelecidas pela REDE é de 1,86%, confrontada à média de 2% apresentada pela CIELO. Se considerada apenas as médias expostas, a REDE se apresenta como a administradora mais viável para a rede comercial varejista. É preciso salientar que na hora desta decisão é necessário avaliar o perfil do consumidor de cada empresa para que esta despesa não seja elevada se a empresa não demandar de todas as condições de pagamento apresentadas.

5.2.3 DRE lucro presumido x lucro real

As empresas que não estão obrigadas ao lucro real podem optar pelo lucro presumido, a definição pelo regime tributário deve ser realizada ao final de cada exercício. O planejamento tributário tem o intuito de avaliar, de forma lícita, qual regime tributário possui maior economia de impostos para a empresa. As despesas comerciais devem ser consideradas no planejamento tributário, pois possuem interferência direta no cálculo do IRPJ e na CSLL na forma de tributação pelo lucro real impactando diretamente no resultado do exercício. Essa influência das despesas comerciais na base de cálculos dos impostos não ocorre no lucro presumido.

Sendo assim, o Quadro 4 evidencia o impacto da despesa comercial no resultado líquido do exercício na forma de tributação pelo lucro real e a influência que esta despesa possui se a tributação vigente for lucro presumido.

Quadro 4: Demonstração do resultado do exercício considerando as despesas com cartões de crédito.

(Continua)

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO		
	REAL	PRESUMIDO
RECEITA BRUTA	116,43%	115,94%
Vendas de Mercadorias	75,25%	74,93%
Prestação de Serviço	41,18%	41,01%
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	-16,43%	-15,94%
Devoluções de Vendas	1,52%	1,52%
Impostos e Contribuições sobre Vendas	14,91%	14,42%
RECEITA LÍQUIDA	100,00%	100,00%
(-) CUSTO DAS VENDAS E SERVIÇOS	-41,31%	-49,46%
LUCRO BRUTO	58,69%	50,54%
(-) DESPESAS (RECEITAS) OPERACIONAIS	-40,51%	-40,34
Despesas Comerciais	34,40%	34,26%
Despesa com taxas de cartões Visa e Master	1,31%	1,30%
Outras receitas comerciais	33,10%	32,96%
Despesas Gerais e Administrativas	5,02%	5,00%
Provisões não Dedutíveis	1,09%	1,08%
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANC.	18,18%	10,20%
Encargos Financeiros Líquidos	3,52%	3,50%

		(Conclusão)
(-)Despesas Financeiras	-1,08%	-1,10%
Receitas Financeiras	4,60%	4,60%
LUCRO OPERACIONAL	21,70%	13,70%
RESULTADOS NÃO OPERACIONAIS	0,02%	0,02%
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQ. ANTES DOS TRIBUTOS	21,72%	13,72%
(-) PROVISÃO PARA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	-2,07%	-1,72%
(-) PROVISÃO PARA O IMPOSTO DE RENDA	-5,55%	-3,22%
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQ. APÓS TRIBUTOS	14,10%	8,78%

Fonte: Produção da autora

O Quadro 4 exhibe a demonstração do resultado do exercício considerando o mesmo faturamento para os regimes tributários lucro real e lucro presumido. É possível verificar que os impostos sobre vendas possuem uma oscilação entre as duas formas de tributação, pois o lucro presumido possui alíquota menor no PIS, de 0,65% e no Cofins de 3%. Na forma de tributação pelo lucro real essas alíquotas se alteram para PIS 1,65% e Cofins 7,6%, conseqüentemente o total desses impostos é reduzido na forma de tributação pelo lucro presumido.

No lucro real a base de cálculo para o IRPJ e a CSLL é o lucro líquido antes dos tributos, dessa forma, as despesas comerciais com as taxas de cartões de crédito das bandeiras Visa e Master de 1,31% são deduzidas do lucro bruto impactando diretamente no valor destes impostos. Como no lucro presumido a base que incide estes impostos é um percentual definido por lei sobre a receita, estas despesas ocasionam redução no lucro, porém não interferem no cálculo destes impostos.

Dessa forma, quanto maior for o parcelamento, maior será a despesa com a comissão da administradora e conseqüentemente esse valor reduzirá a base de cálculo para o IRPJ e a CSLL impactando no lucro líquido do exercício no regime de tributação pelo lucro real.

O Quadro 5 demonstra os impactos causados na base de cálculo para o IRPJ e a CSLL e a influência que a não aceitação dos cartões de crédito e débito pela empresa terão no resultado líquido do exercício sob a perspectiva das formas de tributação pelo lucro real e lucro presumido.

Quadro 5: Demonstração do resultado do exercício excluindo as despesas com as taxas de cartões de crédito.

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO		
	REAL	PRESUMIDO
RECEITA BRUTA	116,43%	115,94%
Vendas de Mercadorias	75,25%	74,93%
Prestação de Serviço	41,18%	41,01%
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	-16,43%	-15,94%
Devoluções de Vendas	1,52%	1,52%
Impostos e Contribuições sobre Vendas	14,91%	14,42%
RECEITA LÍQUIDA	100,00%	100,00%
(-) CUSTO DAS VENDAS E SERVIÇOS	-41,31%	-49,46%
LUCRO BRUTO	58,69%	50,54%
(-) DESPESAS (RECEITAS) OPERACIONAIS	-39,20%	-39,04%
Despesas Comerciais	33,10%	32,96%
Despesa com taxas de cartões Visa e Master	0,00%	0,00%
Outras receitas comerciais	33,10%	32,96%
Despesas Gerais e Administrativas	5,02%	5,00%
Provisões não Dedutíveis	1,08%	1,08%
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANC.	19,49%	11,50%
Encargos Financeiros Líquidos	3,52%	3,50%
(-)Despesas Financeiras	-1,08%	-1,08%
Receitas Financeiras	4,60%	4,58%
LUCRO (PREJUÍZO) OPERACIONAL	23,00%	15,00%
RESULTADOS NÃO OPERACIONAIS	0,02%	0,02%
LUCRO (PREJUÍZO) LÍQ. ANTES DOS TRIBUTOS	23,02%	15,02%
(-) PROVISÃO PARA CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	-2,18%	-1,72%
(-) PROVISÃO PARA O IMPOSTO DE RENDA	-5,89%	-3,22%
Lucro (Prejuízo) LÍQ. APÓS TRIBUTOS	14,95%	10,08%

Fonte: Produção da autora

No Quadro 5 está expressa a demonstração do resultado do exercício considerando os mesmos dados da demonstração evidenciada no Quadro 4 e excluídas as despesas com as taxas de cartões de créditos. É perceptível a disparidade entre estas demonstrações. A variável alterada foi a de despesas comerciais com taxas de cartões de crédito, considerando que esta despesa é extinta se a receita com cartões fosse gerada em dinheiro. Sendo assim, o lucro

líquido do exercício seria maior nas duas formas de tributação se o faturamento em cartão de crédito fosse realizado em moeda. O impacto é mais elevado no regime de tributação pelo lucro presumido, pois o resultado se altera de 8,78% para 10,08%, uma elevação percentual de 14,83%.

O Quadro 5 tem por finalidade demonstrar o impacto que a inexistência dessa despesa acarreta no lucro do exercício, dessa forma foram consideradas as variáveis contábeis que se alteram se a exclusão das despesas comerciais com as taxas de cartões de crédito for extinta. O impacto comercial na receita se esta modalidade de pagamento não for ofertada pela empresa não foi considerado.

5.2.4 Impacto das variáveis no resultado líquido do exercício

Considerando o objetivo de evidenciar a influência que as variáveis especificadas anteriormente possuem no resultado líquido do exercício de acordo com as tributações lucro real e lucro presumido, foram realizados cálculos em duas etapas distintas, uma para cada regime tributário. Os percentuais foram calculados a partir da receita líquida apresentada e comparados entre os regimes tributários considerando estas despesas e a inexistência delas, ou seja, se as vendas da empresa realizadas em cartão fossem faturadas em moeda.

Com o intuito de evidenciar a influência, a Tabela 4 expõe de maneira clara e objetiva o impacto causado no resultado líquido do exercício, considerando os regimes de tributação lucro real e lucro presumido se excluídas as despesas comerciais com taxas de cartões de crédito.

Tabela 4: Impacto gerado no lucro líquido do exercício.

Contas	Lucro Real			Lucro Presumido		
	Cartões	Moeda	Δ	Cartões	Moeda	Δ
Lucro (prejuízo) operacional	21,70%	23,00%	6,02%	13,70%	12,10%	9,49%
Lucro (Prejuízo) líq. antes dos tributos	21,71%	23,02	6,02%	13,72%	12,12%	9,48%
(-) Provisão para Contribuição Social	-2,07%	-2,19%	6,02%	-1,72%	-1,72%	0,00%
(-) Provisão para o Imposto de Renda	-5,55%	-5,89%	6,02%	-3,22%	-3,22%	0,00%
Lucro (prejuízo) líq. após tributos	14,10%	14,95%	6,02%	8,78%	10,08%	14,83%

Fonte: Produção da autora

Além de apresentar de maneira mais clara e objetiva os percentuais do lucro líquido antes dos tributos, da provisão para a CSLL e IRPJ e do lucro líquido após os

tributos, a Tabela 4 evidencia a variação apresentada nestes resultados considerando a exclusão da modalidade de pagamento em cartão de crédito da empresa no comparativo entre as tributações pelo lucro real e pelo lucro presumido.

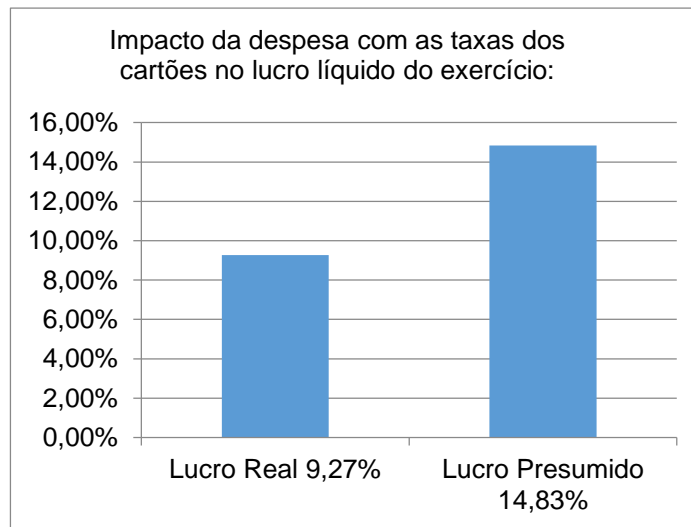
O impacto causado no lucro líquido do exercício na forma de tributação pelo lucro real no comparativo entre os dois cenários demonstrados, com a aceitação de cartão de crédito e com o faturamento integralmente em moeda, possui uma oscilação de 6,02%. Sendo assim, se a empresa gerasse receita de vendas apenas em dinheiro, no lucro líquido do exercício ocorreria uma elevação, considerado as mesmas prerrogativas utilizadas para ambos os cálculos.

No comparativo da forma de tributação pelo lucro presumido, a variação é maior considerando que a exclusão da despesa com as taxas de cartões não interfere no cálculo dos tributos. É possível perceber uma elevação no lucro, porém a variação entre a demonstração do resultado do exercício considerando a despesa com as taxas e a demonstração do resultado do exercício considerando o faturamento em moeda, o lucro líquido do exercício é maior em 14,83% na opção do faturamento em dinheiro.

Em relação às provisões dos tributos contribuição social sobre o lucro líquido e imposto de renda de pessoa jurídica, é importante destacar que essas variáveis não se alteram com a exclusão das taxas de cartões de crédito no regime de tributação pelo lucro presumido, pois a base de cálculo para estes impostos é definida através da receita bruta do mês. Em contrapartida, na forma de tributação pelo lucro real a oscilação nessa provisão possui impacto significativo.

O Gráfico 1 apresenta o impacto das taxas de cartões de crédito no resultado líquido do exercício nos regimes tributários lucro real e lucro presumido.

Gráfico 1: Impacto da despesa da taxa de cartões no resultado líquido do exercício.



Fonte: Produção da autora

Como propósito principal, o Gráfico 1 tem por fim apresentar de forma pragmática o percentual que a despesa com as taxas de cartões de crédito possui sobre o lucro líquido do exercício considerando as variáveis demonstradas nesse estudo. Na forma de tributação pelo lucro real, o impacto causado pelas taxas de comissões pagas às administradoras de cartões de crédito é 9,27%, sendo assim, a despesa com as taxas representam um percentual bem elevado sobre o lucro líquido no regime de tributação pelo lucro real.

No regime de tributação pelo lucro presumido, a influência da taxa de cartões de crédito no lucro líquido do exercício tem o mesmo percentual que a inexistência desta apresentada no Quadro 5, de 14,83%, pois a base de cálculo para os impostos, IRPJ e CSLL não se alteram com a existência dessa despesa, sendo assim, o impacto é causado diretamente no resultado sem interferir em outra variável.

O objetivo de demonstrar separadamente o impacto gerado no lucro líquido é evidenciar a influência que a decisão de vender em cartão de crédito possui no resultado líquido do exercício de acordo com a forma tributação vigente.

Considerando que o mercado de cartões de crédito está em expansão e que as comissões exigidas pelas administradoras são contraídas pelas empresas, é importante ressaltar aos estabelecimentos que oferecem esta condição de pagamento o impacto desta despesa no resultado líquido do exercício. Como alternativa para reduzir essa despesa, a empresa tem a possibilidade de trabalhar

preços diferenciados para as vendas em dinheiro, elaborando uma política de descontos para as vendas em moeda.

5.2.5 Análise dos resultados encontrados

É possível verificar que na receita de venda desta empresa, as bandeiras VISA e MASTER detêm 45,56% do total do faturamento anual. A condição de parcelamento 7 vezes ou mais é a que apresenta maior demanda pelo público alvo da rede comercial varejista. As vendas em dinheiro representam 8,71% e os outros tipos de pagamentos detêm 45,73% do total do faturamento, dentre as condições e bandeiras que integram esse percentual, a bandeira Banricompras é a que possui maior representatividade, esta bandeira possui maior aceitação no Rio Grande do Sul, onde estão localizados os estabelecimentos desta rede.

Em relação às administradoras apresentadas, a operadora REDE apresenta uma economia se comparada à CIELO. Com uma taxa média 7,53% mais baixa que a CIELO, a REDE é a opção mais viável para empresa. É importante salientar que as taxas apresentadas são exclusivas para grandes redes que possuem como atividade econômica principal, o comércio varejista especializado de equipamentos de telefonia e comunicação.

Observando os resultados apresentados nas demonstrações do resultado do exercício expostas, a forma de tributação pelo lucro real é a que se apresenta mais adequada para a empresa, com um lucro líquido 37,73% maior que a demonstração do resultado do exercício pelo regime de tributação pelo lucro presumido. Considerando o aumento da procura pelo meio de pagamento eletrônico no mercado de consumo é preciso considerar as despesas com as taxas de cartões de crédito no preço de venda, pois esta variável impacta nos impostos sobre o lucro, na forma de tributação lucro real e no resultado líquido do exercício nas duas formas de tributações analisadas.

A despesa com taxas de cartões de crédito equivalem a 9,27% do resultado líquido do exercício na forma de tributação pelo lucro real. Na forma de tributação pelo lucro presumido esse percentual se eleva para 14,83% do lucro líquido. Considerando que o mercado de cartões de crédito está em crescente evolução e o quanto esse impacto é significativo, essa despesa precisa ser ponderada pelos estabelecimentos.

6 CONCLUSÃO

Os cartões de crédito facilitam e dão maior segurança as operações de compra e venda conquistando cada vez mais espaço no cotidiano do consumidor e na rotina das empresas. O constante desenvolvimento tecnológico no mercado de consumo tem como consequência o aumento na demanda pelas compras através de meios eletrônicos. Essa praticidade e a maior segurança na hora da venda incorrem em uma despesa para o estabelecimento que precisa ser considerada, pois irá influenciar no resultado.

O objetivo geral deste trabalho foi analisar a variação das taxas dos cartões de crédito, nas diferentes modalidades de pagamentos tratando o impacto no resultado de uma rede de lojas comercial varejista, sob a ótica dos regimes tributários no Brasil.

Considerando o propósito do objetivo geral, o primeiro objetivo específico foi relatar as diferentes taxas apresentadas a uma rede de empresas por cada administradora. Foram relatadas as taxas pelas administradoras REDE e CIELO em um comparativo com o intuito de evidenciar as diferentes taxas apresentadas em cada administradora. A administradora REDE se mostrou como a mais viável para esta rede comercial varejista.

O segundo objetivo proposto foi o de relatar essas taxas de acordo com a modalidade de pagamento. Esse objetivo foi atingido através de um comparativo entre as taxas cobradas por cada administradora em todas as condições de pagamentos disponibilizadas por elas. Foi identificada a taxa média de cada operadora considerando todas as possibilidades de pagamentos oferecidas e verificado que a REDE possui uma taxa média de 1,86% mais atrativa que a CIELO, que possui uma taxa média de 2,00%.

Foram desenvolvidos os cálculos necessários para este diagnóstico como proposto no terceiro objetivo deste trabalho e desta forma foi possível chegar às conclusões expostas neste item.

Para atingir o quarto objetivo, identificar os conjuntos de variáveis expondo as diferenças encontradas em cada categoria, foram desenvolvidos os principais cenários necessários para evidenciar os diferentes resultados que a aceitação de cartão de crédito possui no resultado líquido do exercício da rede de empresas comercial varejista definida para este estudo.

Considerando o quinto objetivo específico deste estudo, demonstrar o impacto real no resultado líquido do exercício, foram consideradas as principais variáveis que se alteram nos regimes de tributação pelo lucro real e lucro presumido. Dessa forma é possível verificar que o primeiro impacto é na receita líquida, já que o lucro real é um regime de tributação não cumulativo, ou seja, permite a compensação dos impostos Pis e Cofins, enquanto a forma de tributação pelo lucro presumido não permite esta compensação. Como consequência, neste estudo foi verificado que o percentual da receita líquida, base de cálculo de todos os percentuais demonstrados nas demonstrações do resultado do exercício apresentadas, é mais elevada no lucro presumido do que no lucro real.

A partir dos percentuais encontrados, é notório que a tributação que possui um melhor resultado para a empresa é o regime tributário pelo lucro real. Essa constatação é realizada a partir dos percentuais de lucro líquido revelados em cada demonstração elaborada. Considerando as vendas em cartões de crédito, o lucro líquido do exercício na tributação pelo lucro real é de 14,10%, se as vendas com cartões forem realizadas em dinheiro, ou seja, sem a despesa com as taxas esse lucro é de 14,95%.

Sob o ponto de vista de lucratividade o melhor desempenho apresentado é através do regime de tributação pelo lucro real, considerando o faturamento sem as vendas em cartões de crédito. Sendo assim, se fosse extinta a condição de pagamento através de cartões de crédito e débito as despesas comerciais com taxas de comissionamento sobre estas vendas seriam nulas e consequentemente esta condição elevaria o lucro líquido em um percentual notável. O impacto encontrado no resultado do exercício se deve as principais variáveis analisadas e não somente as taxas de cartões, pois para uma análise real é preciso considerar todas as alterações que ocorrem com a mudança da forma de tributação.

É importante ressaltar que os cartões de crédito vêm se expandindo no mercado, dessa forma não é indicado extinguir essa modalidade de pagamento da empresa. Essa análise foi demonstrada para evidenciar o impacto que a despesa comercial possui no lucro e não com intuito de excluir o faturamento com vendas em cartão de crédito.

O sexto objetivo, examinar os resultados obtidos, foi atingido em sua integralidade na conclusão de cada objetivo anterior. É importante salientar que este estudo teve por base apenas as condições contábeis para avaliar este impacto, se a

empresa definir retirar a forma de pagamento em cartão de sua carteira é indispensável uma pesquisa de campo para avaliar a demanda do mercado em relação à forma de pagamento.

Para estudos futuros sugere-se verificar o impacto das demais modalidades de pagamentos e bandeiras não demonstradas neste trabalho, pois em conjunto representam 45,73% do faturamento da empresa. Sugere-se também, um estudo evidenciando o ajuste a valor presente que não foi abordado neste trabalho, pois o objetivo desta pesquisa é evidenciar o impacto das despesas comerciais com as taxas de cartões de crédito.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, Euridice S. Mamede de; LINS, Luiz dos Santos; BORGES, Viviane Lima. **Contabilidade Tributária: Um Enfoque Prático nas Áreas Federal, Estadual e Municipal**. 2. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2015. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522499977>>. Acesso em: 10 abr. 2017.

ANDRADE FILHO, Edmar Oliveira. **Planejamento tributário**. 2. ed. São Paulo: Editora Saraiva, 2015.

ANDRADE, Maria Margarida de; MARTINS, João Alcino de Andrade. **Introdução à metodologia do trabalho científico: elaboração de trabalhos na graduação**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e Análise de Balanços Um Enfoque Econômico-financeiro**. 11. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2015. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597000146>>. Acesso em: 05 abr. 2017.

ASSAF NETO, Alexandre. **Matemática financeira e suas aplicações**. 13. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2016.

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO**. 4. ed. São Paulo: Editora Atlas S.a., 2012. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522484751>>. Acesso em: 05 abr. 2017.

BAIALARDI, Catiele Fagundes; PETRI, Sérgio Murilo; ROSA, Priscila Alano da. O CONTADOR COMO COLABORADOR DA CONSCIENTIZAÇÃO TRIBUTÁRIA **Revista Ambiente Contábil**, Florianópolis, v. 1, n. 7, p.1-17, jun. 2015. Semestral. Disponível em: <<https://periodicos.ufrn.br/ambiente/article/view/5029/5056>>. Acesso em: 12 maio 2017.

BERNARDI, Luiz Antonio. **Manual de formação de preços: políticas, estratégias e fundamentos**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2010. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522485079>>. Acesso em: 08 mai. 2017.

BEUREN, Ilse Maria *et al.* **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade**. 3. ed. São Paulo: Editora Atlas S.a., 2006. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522486977>>. Acesso em: 22 mar. 2017.

BRASIL. Constituição (1957). Lei nº 3207, de 18 de julho de 1957. **Regulamenta As Atividades dos Empregados Vendedores, Viajantes Ou Pracistas**. Rio de Janeiro, RJ: Presidência da República Casa Civil Subchefia Para Assuntos Jurídicos, Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L3207.htm>. Acesso em: 14 maio 2017.

BRASIL. Constituição (1966). Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966. **Dispõe Sobre O Sistema Tributário Nacional e Institui Normas Gerais de Direito Tributário Aplicáveis à União, Estados e Municípios.** Brasília, DF, Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5172Compilado.htm>. Acesso em: 06 abr.2017.

BRASIL. Constituição (1976). Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976. **Artigos 183 e 187: Dispõe sobre a Sociedade por ações.** Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L6404consol.htm>. Acesso em: 25 abr. 2017.

BRASIL. Constituição (1999). Decreto nº 3000, de 26 de março de 1999. **Regulamenta A Tributação, Fiscalização, Arrecadação e Administração do Imposto Sobre A Renda e Proventos de Qualquer Natureza.** Brasília, DF, Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/d3000.htm>. Acesso em: 20 maio 2017.

BRASIL. Constituição (2006). Lei nº 123, de 14 de dezembro de 2006. **Institui O Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; Altera Dispositivos das Leis no 8.212 e 8.213, Ambas de 24 de Julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - Clt, Aprovada Pelo Decreto-lei no 5.452, de 1o de Maio de 1943, da Lei no 10.189, de 14 de Fevereiro de 2001, da Lei Complementar no 63, de 11 de Janeiro de 1990; e Revoga As Leis no 9.317, de 5 de Dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de Outubro de 1999.** Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp123.htm>. Acesso em: 20 mar. 2017.

CARVALHO, Kelly. **Cartões de Crédito A Visão do Comércio Varejista.** In: FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO DO ESTADO DE SÃO PAULO - FECOMERCIO, 2010, Rio de Janeiro. Proceedings. Rio de Janeiro: Fecomercio, 2010. p. 1 - 8. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pom/spb/seminarios/2010_SemInternCartoesPagamento/Arquivos/Fecomercio.pdf>. Acesso em: 04 maio 2017.

CASTANHEIRA, Nelson Pereira. **Noções Básicas de Matemática Comercial e Financeira.** Curitiba: Editora Intersaberes, 2012. Disponível em: <<https://ucs.bv3.digitalpages.com.br/users/publications/9788582124154>>. Acesso em: 08 maio 2017.

CHAVES., Francisco Coutinho. **Planejamento tributário na prática : gestão tributária aplicada.** 3. ed. São Paulo: Editora Atlas S.a., 2014. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522488964>>. Acesso em: 16 abr. 2017.

CHIAVENATO., Idalberto. **Gestão financeira: uma abordagem introdutória.** 3. ed. Barueri: Editora Manole, 2014. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788520445518>>. Acesso em: 20 mar. 2017.

COUGHLAN, Anne T. et al. **Canais de Marketing.** 7. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2012. Disponível em: <<https://ucs.bv3.digitalpages.com.br/users/publications/9788564574250>>. Acesso em: 03 ago. 2017.

CRESWELL, John W.. **Projeto de pesquisa Métodos Qualitativo, Quantitativo e misto**. 3. ed. Porto Alegre: Artmed Editora S.A., 2010. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788536323589>>. Acesso em: 25 mar. 2017.

CRUZ, June Alisson Westrab; ANDRICH, Emir Guimarães. **Gestão financeira moderna: uma abordagem prática**. Curitiba: Editora Intersaberes, 2013. Disponível em: <<https://ucs.bv3.digitalpages.com.br/users/publications/9788582128947>>. Acesso em: 08 abr. 2017.

DEITEL, Harvey M; DEITEL, Paul J; STEINBUHLER, Kate. **E-business e E-commerce para Administradores**. São Paulo: Pearson Education do Brasil Ltda, 2004. Disponível em: <<https://ucs.bv3.digitalpages.com.br/users/publications/9788534613736>>. Acesso em: 28 abr. 2017.

FARO, Clovis de. **Fundamentos da matemática financeira: Uma Introdução ao Cálculo Financeiro e à Análise de Investimentos de Risco**. São Paulo: Editora Saraiva, 2006. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502088355>>. Acesso em: 04 abr. 2017.

FAZZIO JUNIOR, Waldo. **Manual de direito comercial**. 18. ed. São Paulo: Atlas, 2017. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597010978>> . Acesso em: 20 mar. 2017.

FLICK, Uwe. **Qualidade na Pesquisa Qualitativa – Coleção Pesquisa Qualitativa**. Porto Alegre: Artmed Editora S.a.,, 2009. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788536321363>>. Acesso em: 25 mar.2017.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522478408>> . Acesso em: 21 mar. 2017.

GIL, Antonio Carlos. **Estudo de caso: fundamentação científica, subsídios para coleta e análise de dados; como redigir o relatório**. São Paulo: Atlas, 2009. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522464753>>. Acesso em: 21 mar. 2017.

GOUVÊA, Maria Aparecida; GONÇALVES, Eric Bacconi; MANTOVANI, Daielly Melina Nassif. APLICAÇÃO DE REGRESSÃO LOGÍSTICA E ALGORITMOS GENÉTICOS NA ANÁLISE DE RISCO DE CRÉDITO. **Revista Universo Contábil**, Blumenau, v. 2, n. 8, p.84-102, 30 abr. 2012. Trimestral. Revista Universo Contabil. <http://dx.doi.org/10.4270/ruc.2012214>. Disponível em: <<http://proxy.furb.br/ojs/index.php/universocontabil/article/view/2374/1946>>. Acesso em: 23 abr. 2017.

GREMAUD, Amaury Patrick; VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de; TONETO JUNIOR, Rudinei. **Economia Brasileira contemporânea**. 7. ed. São Paulo: Editora Atlas S.a., 2013. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522479436>>. Acesso em: 18 abr. 2017.

HOJI, Masakazu. **Administração Financeira e Orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial**. 11. ed. São Paulo: Editora Atlas S.a., 2014. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522486298>>. Acesso em: 06 abr. 2017.

IBGE. **Comércio**. Disponível em: <http://brasilemsintese.ibge.gov.br/comercio.html>. Acesso em: 07 ago. 2017.

IBMEC. **Antecipação de Faturas de Cartão de Crédito**. 2016. Disponível em: <<http://ibmec.org.br/empresario/o-que-e-mercado-de-capitais/antecipacao-de-faturas-de-cartao-de-credito/>>. Acesso em: 05 maio 2017.

IDEC. **Preço diferenciado no pagamento com cartão. Pode?** 2017. Disponível em: <<http://www.idec.org.br/consultas/dicas-e-direitos/preco-diferenciado-no-pagamento-com-cartao-pode>>. Acesso em: 05 maio 2017.

KLEIN, Enio. **Saiba como definir a comissão dos seus vendedores do jeito certo**: EXAME.COM. 2017. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/pme/saiba-como-definir-a-comissao-dos-seus-vendedores-do-jeito-certo/>>. Acesso em: 03 maio 2017.

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. **Princípios de Marketing**. 9. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2003. Disponível em: <<https://ucs.bv3.digitalpages.com.br/users/publications/9788587918192>>. Acesso em: 03 ago. 2017.

LAM, Camila; CASTANHEIRA, Dariane. **O que a operadora de cartão não diz aos empreendedores**: EXAME.COM. 2012. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/pme/o-que-a-operadora-de-cartao-nao-diz-aos-empresarios/>>. Acesso em: 05 maio 2017.

LINS, Luiz dos Santos; FRANCISCO FILHO, José. **Fundamentos e análise das demonstrações contábeis uma abordagem interativa**. São Paulo: Editora Atlas S.a., 2012. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522482078>>. Acesso em: 06 maio 2017.

LUZ, Erico Eleuterio da. **Análise e Demonstração Financeira**. São Paulo: Pearson Education do Brasil Ltda, 2014. Disponível em: <<https://ucs.bv3.digitalpages.com.br/users/publications/9788543015118>>. Acesso em: 13 abr. 2017.

MARTINS, Eliseu et al. **Manual de Contabilidade Societária**. 2. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2013. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522477289>>. Acesso em: 12 abr. 2017.

MARTINS, Gilberto de Andrade. **Estudo de caso : uma estratégia de pesquisa**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522466061>>. Acesso em: 21 mar. 2017.

MATIAS, Alberto Borges. **Finanças corporativas de curto prazo**,. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2014. Disponível em:<<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522484652>>. Acesso em: 16 out. 2017.

MICHEL, Maria Helena. **Metodologia e pesquisa científica em ciências sociais: um guia prático para acompanhamento da disciplina e elaboração de trabalhos monográficos**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2015. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/978-85-970-0359-8>>. Acesso em: 10 maio 2017.

MIRANDA, Maria Bernadete. Aspectos Jurídicos do Contrato de Cartão de Crédito. **Revista Virtual Direito do Brasil**, São Paulo, v. 4, n. 1, p.1-13, 2010. Semestral. Disponível em: <<http://www.direitobrasil.adv.br/arquivospdf/revista/revistav41/artigos/cc.pdf>>. Acesso em: 20 mar. 2017.

MONTEIRO, Jose Carlos Braga. **Regime de Tributação – Conceito**. 2015. Disponível em: <<http://www.contabeis.com.br/artigos/2407/regime-de-tributacao-conceito/>>. Acesso em: 25 mar. 2017.

MORANTE, Antonio Salvador; JORGE, Fauzi Timaco. **Administração financeira: decisões de curto prazo, decisões de longo prazo, indicadores de a desempenho**. 4. ed. São Paulo: Editora Atlas S.a., 2012. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522466573>>. Acesso em: 28 mar. 2017.

NBCT 1 - **Normas Brasileiras de Contabilidade -**: ESTRUTURA CONCEITUAL PARA A ELABORAÇÃO E APRESENTAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS. Disponível em: <<http://www.portaldecontabilidade.com.br/nbc/t1.htm>>. Acesso em: 15 abr. 2017.

OLIVEIRA, Gustavo Pedro de. **Contabilidade Tributária**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2013. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502204621>>. Acesso em: 04 abr. 2017.

OLIVEIRA, Luis Martins de et al. **Manual de contabilidade tributária: textos e testes com as respostas**. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2015. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597002003>>. Acesso em: 21 mar. 2017.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Administração financeira: uma abordagem global**. São Paulo: Editora Saraiva, 2016. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/978-85-472-0497-6>>. Acesso em: 06 abr. 2017.

PEREZ JUNIOR, José Hernandez; BEGALLI., Glaucos Antonio. **Elaboração e Análise das Demonstrações Financeiras**. 5. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2015. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597000740>>. Acesso em: 06 maio 2017.

PROCON. Secretaria da Justiça e da Defesa da Cidadania. Governo do Estado de São Paulo (Org.). **Orientações de consumo**. 2013. Disponível em: <<http://www.procon.sp.gov.br/texto.asp?id=1395>>. Acesso em: 21 mar. 2017.

REZENDE, Amaury José; PEREIRA, Carlos Alberto; ALENCAR, Roberta Carvalho de. **Contabilidade Tributária Entendendo a Lógica dos Tributos e seus Reflexos sobre os Resultados das Empresas**. São Paulo: Editora Atlas, 2010. Disponível

em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522480173>>. Acesso em: 08 maio 2017.

RIBEIRO, Osni Moura. **Introdução a Contabilidade Tributária**. 2. ed. São Paulo: Editora Saraiva, 2014. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502220607>>. Acesso em: 04 abr. 2017.

ROSS, Stephen A. et al. **Administração financeira**. 10. ed. Porto Alegre: Amgh Editora Ltda, 2015. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788580554328>>. Acesso em: 06 abr. 2017.

ROSS, Stephen A. et al. **Fundamentos de administração financeira**. 9. ed. Porto Alegre: Amgh Editora Ltda., 2013. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788580552256>>. Acesso em: 29 mar. 2017.

SANTOS, Fernando de Almeida; VEIGA., Windsor Espenser. **CONTABILIDADE: Com ênfase em Micro, Pequenas e Médias Empresas**. 3. ed. São Paulo: Editora Atlas S.a, 2014. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522489114>>. Acesso em: 20 abr. 2017

SANTOS, José Luiz dos; SCHMIDT, Paulo. **Contabilidade Societária**. 5. ed. São Paulo: Editora Atlas S.a., 2015. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522492633>>. Acesso em: 20 abr. 2017.>

SEBRAE. **Guia para o Empresário - Cartões de Crédito**. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/PortalSebrae/Anexos/capa_guia_para_o_empresa-urio_final_baixa_copia_merged.pdf>. Acesso em: 05 maio 2017.

SILVA, Alexandre Alcantara da. **ESTRUTURA, ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS**. 4. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2014. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522489251>>. Acesso em: 12 maio 2017.

SZUSTER., Natan et al. **Contabilidade Geral: Introdução à Contabilidade Societária**. 4. ed. São Paulo: Editora Atlas S.a., 2013. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522476848>>. Acesso em: 16 abr. 2017.

TEIXEIRA, Tarcisio. **Comércio eletrônico : conforme o Marco Civil da Internet e a regulamentação do e-commerce no Brasil /**. São Paulo: Editora Saraiva, 2015. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502622494>>. Acesso em: 01 maio 2017.

TRENTO, Airton José et al. Crédito e cobrança como ferramenta de gestão financeira nas micro e pequenas Empresas. In: SEGET – SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA, 6., 2009,. **Artigo**. Seget – Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 2009. p. 1 - 14. Disponível em: <http://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos09/180_artigoaenviar.pdf>. Acesso em: 01 maio 2017.

WERNKE, Rodney. **Gestão Financeira: ênfase em aplicações e casos nacionais**. Rio de Janeiro: Editora Saraiva, 2008. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502117013>>. Acesso em: 20 abr. 2017.

YIN, Robert K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

ZUINI, Priscila. **É melhor vender a vista ou a prazo?** EXAME.COM. 2012. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/pme/e-melhor-vender-a-vista-ou-a-prazo/>>. Acesso em: 20 maio 2017