

GESTÃO ESTRATÉGICA: ANÁLISE COMPARATIVA DOS REGIMES TRIBUTÁRIOS PARA UMA INDÚSTRIA DO SEGMENTO METAL-MECÂNICA¹

DELINSKI, GUILHERME DE SOUZA²

OLIVEIRA, SILVA MARA³

RESUMO: O planejamento tributário é um instrumento de fundamental relevância para o desenvolvimento econômico-financeiro das organizações contemporâneas, diante do atual cenário competitivo. O presente estudo tem como objetivo, analisar comparativamente o regime tributário mais vantajoso como uma estratégia empresarial para liderança de custo total em uma indústria no segmento metal-mecânica, situada no município de Alto Paraná-PR. Sua realização se dá por meio de uma análise comparativa possuindo o caráter descritivo como sua forma de abordagem qualitativa, sendo considerado o período de apuração dos tributos entre julho de 2014 e agosto de 2015. O resultado da pesquisa aponta que o regime tributário Simples Nacional é mais vantajoso, pois no período analisado seu custo para a empresa foi menor que o regime tributário lucro presumido.

PALAVRAS-CHAVES: Regime Tributário; Estratégia Empresarial; Competitividade.

INTRODUÇÃO

A necessidade das empresas em reduzir seus custos e possuir ferramentas de gestão para uma melhor tomada de decisões, faz-se necessário de um planejamento tributário. O intuito claramente é a redução da carga tributária, sendo este o entendimento predominante na doutrina nacional.

O planejamento tributário tornou-se de fundamental importância para as empresas, tendo em vista a legislação tributária brasileira que adota diversos tributos e impostos. O

¹ Trabalho apresentado no GT (2 – CONTABILIDADE, CONTROLADORIA E TOMADA DE DECISÃO) na Semana Acadêmica Fatecie 2016.

² DELINSKI, Guilherme de Souza, Bacharelado em Administração pela Universidade Paranaense de Ensino – UNIPAR, Acadêmico do curso de Ciências Contábeis pela Faculdade de Tecnologia e Ciências do Norte do Paraná - FATECIE. E-mail: guilhermedelinski@yahoo.com.br

³ OLIVEIRA, Sílvia Mara, Professora do Curso de Administração da Unipar – Unidade de Paranavaí – E-mail: silviamara@unipar.br

planejamento tributário pode ser definido como qualquer ato que busca alternativas legais para a redução da carga tributária. Destaca-se como um procedimento preventivo que constitui-se de um conjunto de normas que viabilizam o negócio, dado a importância ao tratamento tributário correto diante de uma situação específica. Em tese, o formato de tributação escolhida pela empresa diante de um planejamento bem estruturado, prepara para um investimento futuro, além de fugir de despesas com gastos não programados.

Desse modo, Alday (2002) descreve que uma estratégia de negócio tem diversas características específicas. Para o autor, um processo de formação de estratégia não resulta em ações imediatas, no entanto estabelece as direções gerais nas quais a empresa ocupará posições em prol do crescimento e do desenvolvimento.

No Brasil, desde a época da colonização portuguesa, a carga tributária era considerada alta pelos brasileiros. Este fato verídico está registrado na história brasileira, por meio da inconfidência mineira, movimento que contestou a forma de arrecadar impostos ditada pelos portugueses.

O presente artigo propõe a análise do planejamento tributário embasado em uma elisão fiscal no sentido da lei, de modo que a opção pelo Simples Nacional ou Normal define o ano-calendário da empresa.

Nesse sentido, o trabalho tem o intuito demonstrar que um instrumento de planejamento tributário, pode ser decisivo para uma maior redução de seus impostos, pois em função disso, a empresa poderá ser mais competitiva no mercado, comercializando seus produtos com preços mais atrativos e aumentando seu poder de barganha diante aos seus fornecedores.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Planejar é construir um caminho entre o desejo e a execução, isto vale para qualquer atividade que não possa ser executada no presente. Pessoas eficazes e bem sucedidas repetem constantemente que a capacidade de priorizar e dizer que não para as distrações é um dos fatores chaves para o sucesso (CASTELLO, 2015).

Segundo Chiavenato (2011), as organizações não trabalham na base da improvisação, pois quase tudo é planejado antecipadamente. Desse modo, para o autor, o planejamento

refere-se a uma função administrativa, por servir de base para as demais funções do ciclo administrativo ou funções do administrador.

Toda atividade que tem em vista o planejamento organizacional, tem como objetivo resultar em decisões presentes tendo como ponto de partida o exame do impacto da mesma no futuro, que lhe propiciará uma dimensão temporal de grande relevância (OLIVEIRA, 2014).

Nesse sentido, existe também uma hierarquia do planejamento que Chiavenato (2011) destaca em três níveis distintos de planejamento: o planejamento estratégico, o tático e o operacional. No entanto, este trabalho terá como ênfase o planejamento estratégico, pois é o mais amplo e abrangente de todas as organizações.

A ideia do planejamento estratégico foi constituída na década de 1960, no auge da expansão e diversificação dos negócios. Com o passar do tempo muitos executivos acreditaram que o planejamento estratégico seja muito teórico, confuso e muito pouco aplicado nas empresas (MINTZBERG, 2000).

Além disso, o planejamento estratégico tem como objetivo uma sequência de providências a serem tomadas para que o futuro seja tendencioso a ser diferente do passado. Entretanto, a empresa deve observar e se submeter a prévia das variáveis e fatores externos, de modo que possa evitar alguma influência em detrimento a organização (OLIVEIRA, 2014).

Para Cavalcanti (2011) em sua evolução, o planejamento estratégico formalizou-se sendo o modelo de uma “análise *SWOT*” consagrado por H. Mintzberg, o qual denominaria posteriormente como Escola do *Design*, convertendo-se em uma “camisa-de-força” ao planejamento. Esta foi constituída por uma série de fases, com estágios sequências formado por uma corrente de subestratégias.

O planejamento estratégico tem como características principais sua amplitude e abrangência, as quais suas ações são projetadas para longo prazo. Tendo em vista seus efeitos e consequência estendidos a vários anos posteriores, envolvem a empresa em sua totalidade, abrangendo todos recursos e áreas de atividades preocupando-se em atingir os objetivos em nível organizacional (CHIAVENATO, 2011).

Nesse sentido, Cavalcanti (2011) ressalta que na maioria das empresas, o planejamento estratégico é um hábito motivado pelo calendário, não um estudo do potencial de revolução. O problema das empresas, atualmente, está no fato de não separar a ideia de planejar e a de criar estratégias, traçando sua finalidade de programar e não a de descobrir.

No que se refere ao planejamento estratégico Cavalcanti (2011), descreve o que imaginamos em nossa mente é uma fórmula que não considera apenas as variáveis conhecidas. Nas atividades organizacionais, utilizam-se vários componentes que podem ser previstos, imaginados e desenhados, e para que estes sejam alcançados, o método de planejamento estratégico, permite a organização, a elaboração e escolha da melhor estratégia para que a organização atinja os resultados desejados.

Desse modo, estratégia é uma criação de posição singular e de grande valor que envolve um conjunto diferente de atividades (PORTER, 1996). Tendo em vista que nem sempre o conceito de estratégia se configura em algo uniforme, partindo da visão de alguns autores que buscam dar luz às suas pretensões, a palavra estratégia nasceu do uso militar que visava como uma grande tática o alto comando de seus militares para execução de tarefas. (CAVALCANTI, 2011).

A palavra estratégia que há um bom tempo já é empregada e tem seu uso constante por gerentes, pode ser considerada uma ferramenta crucial para as atividades de um executivo. Exatamente há duas décadas, as análises acadêmicas configuram-na em um termo muito influente nas escolas de negócios (MINTZBERG, 2000).

A partir da década de 1960, surgiram outras tantas definições de estratégias. Em síntese, o que se depurou é que a estratégia se caracteriza pela composição de planos e objetivos traçados com uma finalidade predeterminada, para que a organização atinja os resultados convencionados, comunicados e formalizados. (CAVALCANTI, 2011, p. 141).

Alguns autores proeminentes associam a estratégia como espírito empreendedor e descrito no processo em termos da criação da visão de um líder. Tendo em vista que a estratégia pode ser uma ótica pessoal, sua configuração também necessita de um procedimento voltado à obtenção de conceito na mente de um indivíduo (MINTZBERG, 2000). Assim, estratégia é uma palavra que inevitavelmente define-se de uma forma, mas utiliza-se de outra. Significa um padrão, uma conformidade, isto é, consistência em comportamento ao longo do tempo (CAVALCANTI, 2011).

Para Porter (2004), em um sentido mais amplo, podemos encontrar três estratégias genéricas internamente consistentes que são utilizadas para superar os concorrentes em uma indústria. A primeira estratégia, que se tornou bastante comum, foi a “Liderança no custo Total”, que consiste em atingir a liderança no custo total em uma indústria; a segunda estratégia genérica é a de “Diferenciação”, que diferencia um produto ou serviço oferecido por uma empresa, criando algo que seja único e inovador; e a última estratégia genérica é a de

“Enfoque” que funciona no sentido de focar um determinado segmento da linha de produtos, visando atender um alvo estratégico mais eficientemente do que os seus concorrentes.

É importante destacar que a utilização eficaz da estratégia de liderança em custos, permite uma diferenciação da empresa diante ao seu concorrente, além de obter um retorno acima da média (HITT, 2008).

Entretanto para Porter (2004), podemos considerar que a primeira estratégia que se tornou bastante comum na década de 1970, foi dada em função da popularização do conceito da curva de experiência, que consiste em atingir a liderança no custo total em uma indústria por meio de um conjunto de políticas orientadas para este objetivo.

De acordo com Hitt (2008), a estratégia de liderança em custos é um composto de ações tomadas para produzir bens e serviços com características aceitáveis para os clientes, tendo em vista o menor custo em comparação com o dos concorrentes.

Uma estratégia de liderança no custo total, às vezes tende a mudar uma indústria em que os alicerces da concorrência tenham sido diferentes e os concorrentes estejam mal preparados, tanto do ponto econômico quanto para o da percepção para iniciar os passos necessários para minimização de custos (PORTER, 2004).

2.1 O planejamento tributário como um estratégia empresarial

Segundo Fabretti (2009), o planejamento tributário feito com antecedência (antes de acontecer o fato gerador do tributo) produz a elisão fiscal, ou seja, reduz a carga tributária dentro da legalidade.

O planejamento tributário realizado antes da ocorrência do fato gerador é conhecido como elisão fiscal, sendo uma fase multidisciplinar, pois importa em estudos e planos de ação realizados por vários profissionais como: contadores, advogados, engenheiros, economistas e administradores que organizam os negócios da empresa ou pessoa física, de modo a diminuir ou zerar o ônus econômico dos tributos ou mesmo de modo a evitar certas obrigações tributárias acessórias. Por meio da ação conjunta desses profissionais, quando se trabalha o planejamento tributário, busca-se promover menor impacto no fluxo de caixa da empresa. (OLIVEIRA, 2009, p. 152).

O Simples Nacional é um regime tributário diferenciado para microempresas e empresa de pequeno porte, no entanto essa tributação é cobrada por meio de uma guia unificada denominada de DAS (Documento de Arrecadação Simplificado).

O ramo de atividade da empresa definirá em qual tabela do Simples Nacional a empresa irá se enquadrar. A tabela I refere-se ao comércio; a tabela II a indústria; a tabela III os serviços e locação de bens móveis; a tabela IV serviços e tabela V serviços. Observando a tabela que a empresa se encaixa, será possível encontrar a alíquota pertinente ao mês referente ao faturamento acumulado dos últimos 12 meses anteriores à apuração. Nesse sentido será possível identificar de acordo com a tabela, em qual faixa do Simples Nacional a empresa foi enquadrada em determinado mês e sobre qual alíquota a empresa deverá recolher seu DAS.

Segue abaixo Tabela do Simples Nacional Anexo II – Indústria:

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

Anexo II da Lei Complementar 123/2006 - Indústria
Fonte: (RECEITA FEDERAL)

A Lei Complementar n.º 123, de 14 de dezembro de 2006, referente a Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, alterada pela disposto do art. 5º da Lei Complementar n.º 139, de 10 de novembro de 2011, em seu Art. 13, lista a guia dos documentos de arrecadação de impostos e contribuições cabíveis a estas empresas:

Art. 13 O Simples Nacional implica o recolhimento mensal, mediante documento único de arrecadação, dos seguintes impostos e contribuições:

- I – Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica – IRPJ;
 - II – Imposto sobre Produtos industrializados – IPI observado o disposto do inciso XII do § 1º deste artigo;
 - III – Contribuição Social sobre Lucro Líquido – CSLL;
 - IV – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social – COFINS, observado o disposto no inciso XII do § 1º deste artigo;
 - V – Contribuição para o PIS/Pasep, observado o disposto no inciso XII do § 1º deste artigo;
 - VI - Contribuição Patronal Previdenciária - CPP para a Seguridade Social, a cargo da pessoa jurídica, de que trata o art. 22 da Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991, exceto no caso da microempresa e da empresa de pequeno porte que se dedique às atividades de prestação de serviços referidas no § 5º-C do art. 18 desta Lei Complementar;
 - VII - Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação - ICMS;
 - VIII - Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza - ISS.
- [...]

Com base nesta mesma Lei, segundo incisos I e II do art. 3º, consideram-se Microempresas ou Empresas de Pequeno Porte a sociedade empresária que, *ipsis litteris*:

- I - **no caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais);** e Redação dada pela Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011) (Produção de efeitos – vide art. 7º da Lei Complementar nº 139, de 2011)
- II - **no caso da empresa de pequeno porte, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais).** Redação dada pela Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011) (Produção de efeitos – vide art. 7º da Lei Complementar nº 139, de 2011). (*Grifo nosso*)

Lucro presumido é uma forma de tributação simplificada que sistematiza o lucro da pessoa jurídica (IRPJ) e a contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL), para as pessoas jurídicas que podem optar ou não por tributar pelo lucro real. O cálculo é feito sobre uma base estabelecida por lei e aplicada sobre a receita bruta, a qual poderão deduzidas as vendas canceladas, os descontos concedidos e os impostos não cumulativos cobrados destacadamente do comprador ou contratante, e do qual o vendedor dos bens ou de serviço seja depositário (IPI e ICMS).

Neste regime, serão calculados cinco tipos de tributos federais que devem ser recolhidos por meio do DARF (Documento de Arrecadação de Receitas Federais). São eles: IPI, PIS, COFINS, IRPJ e o CSLL. Estes tributos deverão ser calculados mensalmente com exceção do IRPJ e o CSLL que serão calculados trimestralmente. O ICMS (Imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestação de serviço de transporte

interestadual e intermunicipal e de comunicação) é um imposto estadual recolhido por meio do GIA/ICMS (Guia de Informação e Apuração do ICMS).

De acordo com Fabretti (2009, p. 219) entende-se que:

O lucro presumido tem a finalidade de facilitar o pagamento do IR, sem ter que recorrer à complexa apuração do lucro real que pressupõe contabilidade eficaz, ou seja, capaz de apurar o resultado antes do último dia útil do mês subsequente ao encerramento do trimestre.

A Receita Federal do Brasil pode optar pelo Lucro Presumido às pessoas jurídicas:

- a. cuja receita bruta total tenha sido igual ou inferior a R\$78.000.000,00 (setenta e oito milhões de reais), no ano-calendário anterior, ou a R\$6.500.000,00 (seis milhões e quinhentos reais) multiplicado pelo número de meses em atividade no ano-calendário anterior (Lei nº 12.814, de 2013, art 13); e
- b. que não estejam obrigadas à tributação pelo lucro real em função da atividade exercida ou da sua constituição societária ou natureza jurídica.

Segundo Fabretti (2009, p. 219), os percentuais de presunção dos lucros aplicáveis sobre a receita bruta são os seguintes:

1. 8% sobre a receita proveniente de vendas de mercadorias (exceto revenda de combustível para consumo) ou produtos, do transporte de cargas e de serviços hospitalares, bem como de outras atividades para as quais não esteja previsto percentual específico.
2. 1,6% sobre a receita proveniente da revenda, para consumo, de combustível derivado de petróleo, álcool etílico carburante e gás natural,
3. 32% sobre a receita proveniente das atividades de:
 - a) prestação de serviço em geral (excetuados os serviços hospitalares e de transporte e as empresas prestadoras de serviços com receita bruta anual não superior a R\$ 120.000,00);
 - b) intermediação de negócios;
 - c) administração, locação ou cessão de bens imóveis, móveis e direitos de qualquer natureza;
 - d) prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção de riscos, administração de contas a pagar e a receber.
4. 16% sobre a receita proveniente da prestação de serviço de:
 - a) transporte (exceto de cargas);
 - b) prestadora de serviços com receita bruta anual não superior a R\$ 120.000,00

Depois de feita a presunção do lucro presumido conforme os percentuais de presunção do lucro serão ser aplicados à alíquota de 15% (quinze por cento) para IRPJ e 9% (nove por cento) para CSLL.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Utilizando como método o caráter descritivo, o estudo busca uma nova ótica de um tempo já existente por meio de variáveis sem a interferência do pesquisador, além disso, quanto aos procedimentos técnicos foi utilizada a pesquisa documental.

A pesquisa descritiva tem como enfoque principal a descrição das características de determinada população ou fenômeno estabelecido de relações entre variáveis, e uma de suas características mais significativas está na utilização de técnicas de padronização de coleta de dados, tais como: questionários e a observação sistemática (GIL, 2009).

Para Malhotra (2006), a pesquisa qualitativa proporciona melhor visão e aceitação do contexto do problema, no entanto, os resultados da pesquisa qualitativa são utilizados de maneira incorreta quando considerados como conclusivos e utilizados para fazer generalizações em relação à população-alvo.

A pesquisa qualitativa apresenta por meio de entrevista uma abordagem direta, onde o projeto é revelado aos respondentes, ou então, evidenciado pelas próprias questões formuladas (MALHOTRA, 2006).

Segundo Demo (2000) são consideradas metodologias qualitativas: a pesquisa participante, a pesquisa-ação, a história oral, a observação de cariz etnometodológico, a hermenêutica, a fenomenologia, os levantamentos feitos com questionários abertos ou diretamente gravados e a análise de grupo.

O método de observação envolve o registro sistemático de padrões de comportamento das pessoas, objetos e eventos a fim de obter informações sobre o fenômeno de interesse (MALHOTRA, 2006).

Os dados relativos investigados neste estudo são referentes ao segundo semestre de 2014 e ao primeiro semestre do ano de 2015, aplicado na empresa PROURBE.

Quanto aos procedimentos técnicos, a pesquisa do tipo documental tem semelhança com a pesquisa bibliográfica, pois a diferença principal entre as duas está na natureza da fonte. Enquanto a pesquisa bibliográfica utiliza-se de fundamentos de diversos autores sobre determinado assunto, a pesquisa documental se apropria dos materiais que não receberam um tratamento analítico (GIL, 2009).

Os procedimentos para tratamento de dados foram obtidos por meio da análise comparativa. Segundo Schneider e Schmitt (1998), a comparação no seu momento de

atividade relativo ao conhecimento, pode e é inseparável ao processo de construção do conhecimento nas ciências sociais.

A análise comparativa realizada tem como objetivo averiguar se o planejamento tributário como uma estratégia de liderança no custo total pode contribuir com a melhoria da redução de tributos da empresa PROURBE.

Este instrumento metodológico possui natureza de pesquisa básica aplicando o conhecimento geral do melhor consenso do objetivo investigado, sem que isso ocasione considerações das possíveis aplicações e avanços tratados. A forma de abordagem é qualitativa.

Neste aspecto, Schneider (1998 *apud* COMTE, 1988) evidencia os procedimentos comparativos inspirados na biologia e que merecem uma consideração prévia, quando observada a sociedade como um todo, entendendo-a como um organismo social complexo, partes constituintes que devem ser analisadas de uma forma comparativa aos membros do corpo humano.

4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

A PROURBE ILUMINAÇÃO URBANA EIRELI – ME é uma empresa que tem como descrição de sua atividade econômica principal, a fabricação de luminárias e outros equipamentos de iluminação. Situada na cidade de Alto Paraná, tem em seu portfólio luminárias convencionais e de tecnologia LED. A estrutura funcional da empresa conta atualmente com 10 colaboradores distribuídos entre os setores administrativos e de produção. A empresa foi constituída no segundo semestre do ano de 2014, optando no ato de sua constituição pelo o regime tributário Simples Nacional permanente até hoje, sendo a empresa enquadrada atualmente como Microempresa.

Primeiramente, foi elaborada uma planilha destacando a apuração dos impostos devidos pela empresa PROURBE, levando em consideração o atual regime tributário. Os cálculos e seus resultados podem ser visualizados na tabela abaixo.

MÊS	FATURAMENTO (R\$)	ACUMULADO (R\$)	ALÍQUOTA (%)	RED. ICM (%)	ALIQ. LIQ.(%)	VLR A REC. (R\$)
JUL	182.170,09	0,00	4,50	ISENTO	3,25	5.920,53
AGO	433.657,83	1.093.020,54	8,86	35,56	7,85	34.042,56
SET	408.555,80	2.463.311,68	10,73	18,39	10,09	41.223,39

OUT	71.687,00	3.073.151,16	11,92	14,95	11,34	8.129,26
NOV	211.865,00	2.630.569,73	10,82	16,81	10,23	21.673,72
DEZ	538.485,00	2.615.871,44	10,82	16,81	10,23	55.086,85
JAN	78.720,00	3.165.292,66	11,92	14,95	11,34	8.926,80
FEV	49.250,00	2.887.711,08	11,82	17,14	11,16	5.496,35
MAR	98.700,00	2.632.520,96	10,82	16,81	10,23	10.096,98
ABR	210.237,00	2.487.708,86	10,73	18,39	10,09	21.212,97
MAI	74.956,50	2.490.902,97	10,73	18,39	10,09	7.563,13
JUN	67.380,00	2.358.284,22	10,73	18,39	10,09	6.798,66
TOTAL	2.425.664,22					226.171,21

TABELA I – Cálculo do Regime tributário – Simples Nacional (Atual).

Fonte: PROURBE, (2015).

Como a apuração do regime tributário Simples Nacional é por meio de uma alíquota que se aplica em determinada faixa como observado no Anexo II, nesse sentido se torna simplificado e pode ser observada em uma única planilha.

O faturamento é o total de vendas em determinado mês, menos suas devoluções de mercadoria. O acumulado é a receita bruta acumulada da empresa nos 12 meses anteriores do período de apuração que é utilizado para determinação da alíquota que está na tabela Anexo II da Lei Complementar 123/2006 – Indústria, localizada na página 6 desse estudo. Como a empresa estudada foi constituída recentemente no primeiro mês de atividade, será a receita bruta total do mês multiplicada por 12 e, para os meses subsequentes, será a média aritmética das receitas brutas totais mensais, a partir do mês de início de atividades até o período de apuração anterior, multiplicado por 12.

Para determinação das alíquotas, foi utilizada a tabela Anexo II da Lei Complementar 123/2006 – Indústria que está na página 6, adotada a alíquota discriminada na faixa da receita bruta total acumulada nos últimos 12 meses. A redução de ICMS é uma dispensa legal, parcial (redução) ou total (isenção) do pagamento de um tributo (ICMS) que pode ser extinta mediante a uma Lei Ordinária, no caso do Estado do Paraná, fora introduzida pelo Decreto nº. 3.822, de 07 de fevereiro de 2012. A alíquota líquida é o valor do percentual a ser aplicado sobre o faturamento do mês respectivo, tendo em vista a redução de ICMS.

O valor a ser recolhido é referenciado pelo documento de arrecadação do Simples Nacional (DAS), onde estão destacados todos os impostos referentes à empresa optante pelo o regime tributário Simples Nacional, podendo ser pago em lotéricas ou bancos comerciais.

Nas tabelas seguintes serão apurados os impostos considerando se a empresa optasse pelo regime tributário Lucro Presumido.

MÊS	FATURAMENTO (R\$)	IPI (R\$)	ICMS (R\$)	TOTAL (R\$)
JUL	182.170,09	27.325,51	32.790,62	60.116,13
AGO	433.657,83	65.048,67	78.058,41	143.107,08
SET	408.555,80	61.283,37	73.540,04	134.823,41
OUT	71.687	10.753,05	12.903,66	23.656,71
NOV	211.865	31.779,75	38.135,70	69.915,45
DEZ	538.485	80.772,75	96.927,30	177.700,05
JAN	78.720	11.808	14.169,60	25.977,60
FEV	49.250	7.387,50	8.865	16.252,50
MAR	98.700	14.805	17.766	32.571,00
ABR	210.237	31.535,55	37.842,66	69.378,21
MAI	74.956,50	11.243,40	13.492,08	24.735,48
JUN	67.380	10.107	12.128,40	22.235,40
TOTAL	2.425.664,22	363.849,55	436.619,47	800.469,02

TABELA II – Cálculo do IPI E ICMS – Lucro Presumido
Fonte: PROURBE, (2015).

As alíquotas que foram utilizadas para apuração dos impostos do regime tributário do Lucro Presumido, foram de 15% do IPI (Imposto Sobre Produtos Industrializados) e 18% do ICMS (Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) não computados os créditos e débitos das operações anteriores, mas somente a alíquota vigente na venda estadual no Paraná.

Os impostos apurados acima são destacados na emissão da nota fiscal de venda de produtos industrializados dentro do estado do Paraná, e devem ser apurados diante a receita bruta mensal, pois incidem diretamente no valor de venda do produto.

O IRPJ (Imposto de Renda Pessoa Jurídica), PIS (Programa Integração Social), COFINS (Contribuição para Financiamento da Seguridade Social) e a CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido), para empresa optante pelo regime tributário Lucro Presumido é apurado na forma como se pode ver no demonstrativo na tabela III:

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO: ANUAL	
RECEITA OPERACIONAL	R\$ 2.425.664,22
IMPOSTOS SOBRE A VENDA	R\$ 800.469,02
(-) IMPOSTOS ESTADUAIS (ICMS)	R\$ 436.619,47
(-) IMPOSTOS FEDERAIS (IPI)	R\$ 363.849,55
(-) DEVOLUÇÃO DE VENDAS (DV)	R\$ -
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 1.625.195,20
APURAÇÃO LUCRO PRESUMIDO	
PIS	R\$ 10.563,77
COFINS	R\$ 48.755,84
IRPJ + ADICIONAL	R\$ 19.502,33
CSLL	R\$ 17.552,09
VALOR A PAGAR DE IMPOSTOS	R\$ 96.374,03

TABELA III – Cálculo do IRPJ, PIS, COFINS e CSLL – Lucro Presumido.
Fonte: PROURBE, (2015).

Os cálculos da planilha acima foram demonstrados considerando um período de 12 meses anteriores e apurado de mês a mês, entretanto, o contribuinte tem a opção de recolher por meio do DARF, o IRPJ e a CSLL trimestralmente e o PIS e COFINS mensalmente. Para apuração do IRPJ foi utilizada à alíquota sobre a receita líquida de 8% para descobrir a base do cálculo, ou seja, a presunção do lucro da empresa. A porcentagem de 15% para obter o valor a ser recolhido pela a empresa e a parcela do lucro presumido que exceder ao valor de R\$ 20.000,00 (vinte mil reais) por mês de apuração, se sujeitará à incidência de adicional de imposto à alíquota de 10%. Para o cálculo da CSLL foi utilizado à alíquota sobre a receita líquida de 12% para obter a base de cálculo, e 9% para obter o valor a ser recolhido pela empresa.

Já para apuração do PIS foi utilizado à alíquota sobre a receita líquida de 0,65% para obter o valor a ser recolhido pela a empresa. O cálculo do COFINS utilizou-se da alíquota de 3% sobre a receita líquida para que também possa obter-se o valor a serem recolhidos pela empresa.

Por fim, calcula-se o INSS patronal, utilizado apenas para empresa Normal:

MÊS	FOLHA DE PGTO (R\$)	COTA PATRONAL (20%)	RAT (3%)	OUTROS ENTIDADES (5,8%)	INSS PATRONAL (28,8%)
JUL	3.760,65	752,11	112,82	218,11	1.083,04
AGO	5.980,10	1.196,02	179,40	346,85	1.722,27
SET	9.060,79	1.812,16	271,82	525,53	2.609,51
OUT	10.178,39	2.035,68	305,35	590,35	2.931,38
NOV	11.023,89	2.204,78	330,72	639,39	3.174,88
DEZ	12.332,30	2.466,46	369,97	715,27	3.551,70
JAN	12.357,44	2.471,49	370,72	716,73	3.558,94
FEV	12.567,98	2.513,60	377,04	728,94	3.619,58
MAR	14.026,77	2.805,35	420,80	813,55	4.039,71
ABRI	15.659,09	3.131,82	469,77	908,23	4.509,82
MAIO	17.151,56	3.430,31	514,55	994,79	4.939,65
JUN	17.493,40	3.498,68	524,80	1.014,62	5.038,10
TOTAL	141.592,26	28.318,45	4.247,77	8.212,35	40.778,57

TABELA IV – Cálculo do INSS Patronal – Lucro Presumido.

Fonte: PROURBE, (2015).

O valor destacado referente à folha de pagamento é a soma de todas as remunerações pagas aos colaboradores da empresa. Esse valor é utilizado como base de cálculo para os encargos previdenciários que incidem nas empresas não optantes do regime tributário Simples Nacional. A contribuição a cargo da empresa destina-se a seguridade social, a cota patronal prevista na Lei nº 8.212/91, art. 22, I, sendo de 20% sobre a folha de pagamento do mês de apuração. O RAT (Risco de Acidente do Trabalho) é o seguro obrigatório, instituído também pela Lei nº 8.212/91, art. 22, II, por meio de uma contribuição a cargo exclusivo da empresa, a qual sua base de cálculo também é dada sobre a folha de pagamento que se destina a cobertura de eventuais acidentes de trabalho.

O grau de risco que cada empresa está enquadrada é determinado pela a Classificação Nacional de Atividade Econômicas (CNAE), constante no cartão CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica), o qual é estipulado em tabela divulgada pelo Ministério do Trabalho, de acordo com a média apurada nos registros dos acidentes de trabalho. No caso da empresa estudada, a alíquota aplicada sobre o valor da folha de pagamento é de 3% cuja atividade de risco de acidente do trabalho é considerada grave. Para o cálculo das contribuições e outras entidades (terceiros), cada empresa deverá enquadrar-se no Fundo de Previdência e Assistência Social (FPAS). Com base nesse enquadramento, a empresa saberá qual o percentual de recolhimento a empresa estará sujeita. Para apurações dos encargos sociais, será considerada para empresa estudada a alíquota de 5,8%.

Conforme apurado, o contribuinte optando pelo regime tributário Lucro Presumido deverá recolher dentro do período total de apuração R\$ 40.778,57, sendo que o valor destacado mensalmente deverá ser recolhido por meio do GPS (Guia de Previdência Social).

Na tabela abaixo será possível identificar as diferenças dos impostos que devem ser recolhidos pelas formas de tributação e percepção de qual a melhor opção tributária para a empresa analisada neste trabalho.

MÊS	SIMPLES NACIONAL (R\$)	LUCRO PRESUMIDO (R\$)	DIFERENÇA (R\$)
JUL	5.920,53	69.230,33	63.309,80
AGO	34.042,56	152.860,51	118.817,95
SET	41.223,39	145.464,08	104.240,69
OUT	8.129,26	34.619,25	26.489,99
NOV	21.673,72	81.121,49	59.447,77
DEZ	55.086,85	189.282,91	134.196,06
JAN	8.926,80	37.567,70	28.640,90
FEV	5.496,35	27.903,24	22.406,89
MAR	10.096,98	44.641,87	34.544,89
ABRI	21.212,97	81.919,19	60.706,22
MAIO	7.563,13	37.706,28	30.143,15
JUN	6.798,66	35.304,65	28.505,99
TOTAL	226.171,21	937.621,50	711.450,29

TABELA V – Comparativo do Simples Nacional com o Lucro Presumido
Fonte: PROURBE, (2015).

Analisando o quadro comparativo na Tabela V, entre os meses de julho/2014 e junho/2015, foi verificado que o Regime Tributário Simples Nacional recolheu o total de R\$ 226.171,21 de impostos que corresponde a 9,32% do faturamento anual da empresa. Já o regime tributário Lucro Presumido, recolheria o total de R\$ 937.621,50 de impostos que corresponde a 38,65% do faturamento anual da empresa. Nesse sentido, o regime tributário Simples Nacional demonstrou por meio de dados analisados ser mais vantajoso, pois como podemos ver na Tabela V, a empresa economizaria em recolhimento de impostos um total de R\$ 711.450,29, correspondente a 29,33% do seu faturamento anual.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Por meio deste estudo foi possível analisar as possibilidades das cargas tributárias brasileiras, conhecer o planejamento a nível estratégico de uma empresa e compreender que a

administração de uma empresa não consiste apenas em organizar o fluxo de caixa semanal ou mensal, partindo do pressuposto que o atual cenário competitivo, obriga as empresas a serem cada vez mais organizadas a fim de que possua um engajamento direcionado as grandes táticas de ataque perante seu concorrente.

Executar um planejamento tributário empresarial coerente é uma necessidade de sobrevivência no mercado, pois o custo tributário é o principal item na composição do preço final de qualquer produto ou serviço.

Como a globalização da economia é um subsídio primordial a qualquer empresa ou grupo empresarial, a busca de uma gestão tributária eficaz, normalmente o planejamento tributário, é utilizada para redução dos custos tributários buscando a redução de custo, o ganho de escala, a diminuição do preço de venda e o ganho de mercado.

É diante desse cenário que as empresas veem-se obrigadas a recolher cada vez mais impostos tendo em contrapartida, a desvantagem de não ter nenhum incentivo fiscal ou tributário. A proposta do presente estudo estaria pautada no planejamento tributário como ferramenta de redução de custos efetivos, segundo a qual a empresa poderia aplicá-la como liderança no custo total, diante ao seu concorrente configurando-se em uma postura organizacional com o intuito de redução no tocante aos custos.

Neste sentido, o estudo tributário serve como ferramenta para tomada de decisões quando bem realizado, pois possibilita a empresa uma melhor ótica da evolução dos tributos. Partindo do ponto de vista econômico, a empresa poderá investir em outras áreas de seu ramo tendo como incentivo à competitividade, a partir de um preço competitivo diante do seu concorrente.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Decreto-lei n° 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de pequeno porte; Altera dispositivos das leis n.º 8.212, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT, aprovada pelo Decreto-Lei n.º 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei n.º 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei complementar n.º 63, de 11 de janeiro de 1990; e Revoga as Leis n.º 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e n.º 9.841, de 5 de outubro de 1999. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, 14 dez. 2006.

CASTELLO, D. **Como construir e executar seu planejamento estratégico.** Um guia de boas práticas para empreendedores. 1. Ed. São Paulo: Endeavor, 2014. Disponível: <<http://info.endeavor.org.br/ebook-construir-executar-planejamento-estrategico>>. Acesso em: 06 março 2015.

- CAVALCANTI, M. **Gestão Estratégica de negócios: evolução, cenários, diagnósticos e ação.** 2 ed. São Paulo: Cengage Learning, 2011.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à teoria geral da administração.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.
- COMTE, A. **Curso de filosofia positiva.** São Paulo: Nova Cultura, 1988.
- DEMO, P. **Metodologia do conhecimento científico.** São Paulo: Atlas, 2000.
- FABRETTI, L. C. **Contabilidade Tributária,** 11. Ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- Gestão Empresarial.** Coleção Gestão Empresarial 2. Faculdades Bom Jesus. Curitiba: Associação Franciscana de Ensino Senhor Bom Jesus, 2002.
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisas.** São Paulo: Atlas, 2009.
- HITT, M. A. **Administração estratégica: competitividade e globalização,** trad. Eliane Kanner. 2 ed. São Paulo: Cengage Learning, 2008.
- MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de marketing:** uma orientação aplicada. Tradução: Laura Boco. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006
- MINTZBERG, H.; QUINN, J. B. *The strategy process concepts and contexts, Englewood Cliffs,* Prentice Hall, Hardcover, 2002.
- OLIVEIRA, D. P. R. **Planejamento estratégico: conceitos, metodologia e práticas.** 32. Ed. São Paulo: Atlas, 2014.
- OLIVEIRA, G. P. **Contabilidade Tributária.** 3. Ed. São Paulo: Saraiva, 2009.
- PORTER, M. E. **Estratégia competitiva: Técnicas para análise de indústria e da concorrência.** 2. Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.
- PORTER, Michel E. **What is strategy?** Harvard Business Review, Boston, Massachusetts: Harvard, nov./dez. 1996.
- Receita Federal.** Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>> Acesso em: 06 mar. 2015.
- SCHNEIDER, S; SCHMITT, C. J. **O uso do método comparativo nas ciências sociais.** Disponível em: <<http://www.ufrgs.br/pgdr/arquivos/373.pdf>>. Acesso em 2 de junho 2015.
- SIMON, R. *Levers of control, how manager use innovative control systems to drive strategic renewal.* Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press, 1994.