

**UNIVERSIDADE CATÓLICA DO SALVADOR
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

RAQUEL LEMOS VASCONCELOS

**A INFLUÊNCIA DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO PARA A
FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA**

**Salvador
2016**

RAQUEL LEMOS VASCONCELOS

**A INFLUÊNCIA DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO PARA A
FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA**

Monografia apresentada a Universidade Católica do Salvador, Faculdade de Ciências Contábeis, como requisito final para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis

Orientador: Prof. Ms. Manuel Perez Martinez

**Salvador
2016**

Dedico este trabalho às bases da minha
vida: Deus e minha família.

AGRADECIMENTOS

A Deus, acima de tudo, iluminando-me e conduzindo pelos melhores caminhos. Por proporcionar-me coragem, determinação e força diante dos obstáculos que surgiram no decorrer deste trabalho.

Aos meus pais José e Neusa, incansáveis do meu estudo. Agradeço pelo esforço e dedicação em oferecer-me a melhor educação possível.

As minhas irmãs Gerusa, Aline e Camila, que cada uma da sua forma, me apoiaram e me ajudaram muito.

Ao meu sobrinho Rafael, que com toda a sua inocência de uma criança, me deu forças com apenas um sorriso para que eu continuasse essa batalha.

Ao meu noivo João Ricardo pela paciência, compreensão e incentivo para que esse sonho fosse concretizado.

Ao meu cunhado Fabricio, que com o pouco que sabia, sempre me ensinou e auxiliou para que eu seguisse o caminho certo.

Agradeço ao meu orientador Professor Manuel Perez pela assistência, apoio, e disponibilidade em me orientar durante este trabalho. O qual tenho muita admiração e me proporcionou um grande aprendizado.

Aos demais professores que contribuíram para a minha formação acadêmica durante toda a graduação, e que me engrandeceram com seus ensinamentos.

Agradeço a todos que me ajudaram da sua maneira na realização deste trabalho, em especial agradeço de coração a uma querida amiga de longas datas pôr se dispor em me ajudar sem ao menos medir esforço estando ali sempre que precisei, dedico este trabalho também a você Avívia Cairo. MUITÍSSIMO obrigada!!

Você pode nunca saber quais resultados virão de suas ações,
mas se você não tomar uma atitude, nenhum resultado virá.

Mahatma Gandhi

RESUMO

É notório o quanto os valores dos tributos oneram o preço de venda da mercadoria, sendo um dos maiores motivos que impede o crescimento do país. O excesso de imposto sacrifica a população, e muitas vezes levam empresas à falência. Esta pesquisa tem por objetivo analisar o planejamento tributário como estratégia na precificação, de forma eficaz e satisfatória para obtenção de lucros, diminuindo os custos de seu empreendimento, inclusive dos impostos. Tendo ainda como objetivos específicos verificar os benefícios quantitativos e qualitativos do Planejamento Tributário na literatura; investigar as formas de elisão fiscal bem como as suas consequências na tomada de preço; e, analisar a composição dos preços de venda. Para alcançar os objetivos, primeiramente foi feita uma pesquisa bibliográfica e em meio eletrônico, e concluindo um estudo de caso que fora realizado na empresa SABACK CONTABILIDADE LTDA – ME, a qual está localizada em Salvador – BA.

Palavras-Chave: Tributos; planejamento tributário; precificação; lucros; benefícios.

LISTA DE TABELAS

Tabela 01– Modelo Teórico	18
Tabela 02– Quadro de Análise	23

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BC - Base de calculo

CTB - Carga Tributária Brasileira

CTN - Código Tributário Nacional

EPP - Empresas de Pequeno Porte

FC - Fluxo de Caixa

IBPT - Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação

ICMS - Imposto Sobre Circulação de Mercadoria e Prestação de Serviços

IPI - Imposto Sobre Produtos Industrializados

IR - Imposto de Renda

ISS - Imposto Sobre Serviço de Qualquer Natureza

ME - Microempresa

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

UCSAL - Universidade Católica do Salvador

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	12
2.1 CONCEITOS DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO.....	12
2.2 TIPOS DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO.....	13
2.3 OBJETIVOS DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO.....	14
2.4 COMO FAZER O PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO.....	15
2.5 BENEFÍCIOS DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO.....	16
3 METODOLOGIA.....	20
3.1 TIPOS DE PESQUISA.....	20
3.2 OBJETIVOS.....	21
3.3 INSTRUMENTO DE COLETA.....	22
3.4 PROCEDIMENTOS DE COLETA.....	23
3.5 TÉCNICAS DE ANÁLISE.....	23
4 ANÁLISE DE RESULTADOS.....	25
4.1 BENEFÍCIOS QUANTITATIVOS E QUALITATIVOS DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO NA LITERATURA.....	25
4.2 A ELISÃO FISCAL BEM COMO AS SUAS CONSEQUÊNCIAS NA TOMADA DE PREÇO	26
4.3 A COMPOSIÇÃO DOS PREÇOS DE VENDA	27
4.4 A INFLUÊNCIA DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO PARA A FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA.....	29
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	30
5.1 CONTRIBUIÇÕES.....	31
5.2 LIMITAÇÕES DA PESQUISA.....	32
5.3 SUGESTÕES PARA PESQUISA FUTURA.....	32
REFERÊNCIAS.....	33
APÊNDICE A.....	35

1 INTRODUÇÃO

Cada vez mais nota-se o quanto o valor dos tributos oneram o preço de venda da mercadoria, sendo um dos maiores motivos que impede o crescimento do país. A questão da elevada carga tributária do Brasil, é algo que vem sendo motivo de discussão frequentemente.

O Brasil é um país com uma altíssima carga tributária sendo composta por tributos municipais, estaduais e federais. Assim a produção de bens e serviços vai deixando de ser atrativo às pessoas que se dispõem a contribuir para o setor produtivo. O excesso de imposto sacrifica a população.

Segundo o site Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação, a carga tributária no Brasil teve um crescimento em 2014 para 35,42%, tendo um aumento de 0,39 pontos percentuais. Os tributos estaduais tiveram variação de 1,03 pontos percentuais. Os tributos federais tiveram aumento de 0,38 pontos percentuais e os municipais 0,24 pontos percentuais.

Diante disso, buscarei resposta para o seguinte questionamento: Qual a importância de um planejamento tributário na formação de preço, e em que isso reflete na geração de lucro para as organizações?

A escolha desse tema justifica-se, devido a percepção da notória elevação da carga tributária que por muitas vezes leva a falência muitas empresas. Portanto, é um estudo de suma importância para os empresários, contadores, e a sociedade que depende do bom desenvolvimento das empresas para gerar emprego e renda.

O alerta quanto à informação contábil para o crescimento da empresa e conseqüentemente para a movimentação econômica do país, e os benefícios que traz para todos. Os principais benefícios da informação contábil estão relacionados à compressibilidade, relevância, materialidade, tempestividade, confiabilidade, comparabilidade e, ainda, equilíbrio da relação custo e benefício.

Esta pesquisa visa tornar claras as conseqüências da elevada carga tributária existente no Brasil, trazendo como tema: A influência do planejamento tributário na composição dos preços de venda.

O objetivo geral desta pesquisa é analisar o planejamento tributário como estratégia na precificação, de forma eficaz e satisfatória para obtenção de lucros.

Este trabalho está estruturado em 3 capítulos, no primeiro capítulo, foi abordado o estudo do planejamento tributário e sua gestão. É importante esclarecer os benefícios que o planejamento trás para que empresários possam estar cientes de que o planejamento visa principalmente à redução da carga tributária que deverá refletir positivamente nos resultados da empresa, assim propondo que utilizem métodos legais para diminuir o peso da carga tributária num determinado orçamento.

O segundo capítulo trata das formas de elisão fiscal, uma forma lícita de o contribuinte conseguir reduzir a carga tributária.

No terceiro capítulo foi apresentado, um estudo sobre a composição dos preços de venda. Um dos principais desafios enfrentados pelos empresários, e é um fator que influencia muito na lucratividade da empresa, é preciso ter certeza de que estão oferecendo a melhor oferta sem perder a lucratividade.

No quarto capítulo mostra toda a análise da entrevista feita com o contador baseada nas suas respostas dentro do assunto abordado.

O quinto capítulo trouxe as considerações finais da pesquisa, suas contribuições, limitações que ocorreram no decorrer do trabalho, e sugestões para pesquisas futuras.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico apresenta o conceito do planejamento tributário, os tipos, objetivos, como fazer e os seus benefícios.

2.1 CONCEITOS DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Cada vez mais nota-se o quanto o valor dos tributos oneram o preço de venda da mercadoria, tornando um grande empecilho para que empresários tenham uma boa lucratividade.

O planejamento tributário também conhecido como elisão fiscal, é um conjunto de sistemas legais que visam diminuir o pagamento de tributos. É uma forma que a empresa tem de, dentro da lei pagar menos impostos.

Entende-se que o planejamento tributário por ser conhecido como elisão fiscal, contribui para a redução da carga tributária diminuindo as despesas com tributos, e também da realização do fato gerador. Pois se não ocorrer o fato gerador, o tributo não é devido.

Segundo Oliveira (2008, p.197) “O planejamento tributário consiste em um conjunto de medidas contínuas que visam à economia de tributos, de forma legal, levando-se em conta possíveis as mudanças rápidas e eficazes, na hipótese do Fisco alterar regras fiscais”.

Pode se dizer que o planejamento tributário, é indispensável para empresários que visam um lucro maior para sua empresa, obtendo de forma legal a sua economia tributária, assim diminuindo suas despesas com impostos.

Qualquer que seja a forma de tributação escolhida pela empresa, pode-se verificar que a falta de planejamento estratégico tributário pode deixar a empresa mal preparada para os investimentos futuros devido a uma possível insuficiência de caixa, gerando um desgaste desnecessário de investimentos forçados para cobertura de gastos que não estavam previstos. (GOMES, 2009 p. 32).

A falta do mesmo acaba comprometendo o sucesso da empresa. É preciso a organização ter todo esse planejamento para que estejam cientes das suas despesas tributárias, promovendo menor impacto no fluxo de caixa, obtendo um lucro maior, sendo possível fazer novos investimentos para o crescimento da empresa.

2.2 TIPOS DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Segundo Fabretti, Láudio Camargo (2005, p. 185): Do ponto de vista empresarial, ou seja, analisando seus efeitos na estrutura gerencial e contábil-financeira, o planejamento tributário pode ser:

- a) Operacional (Planejamento Tributário Operacional) refere-se aos procedimentos formais prescritos pelas normas ou pelo costume, ou seja, na forma específica de contabilizar determinadas operações e transações, sem alterar suas características básicas;
- b) Estratégico (Planejamento Tributário Estratégico) implica mudança de algumas características estratégicas da empresa, tais como: estrutura de capital, localização, tipos de empréstimos, contratação de mão-de-obra etc.

O gerenciamento das obrigações tributárias não pode ser mais considerado como necessidade diária, mas sim como algo estratégico dentro das organizações independente de seu porte ou setor. Pelo planejamento tributário é possível:

- a) Impedir a incidência do tributo, adotando métodos com o fim de evitar, a ocorrência do fato gerador;
- b) Reduzir o montante dos tributos, tomando as providências no propósito de reduzir a base de cálculo ou alíquota do tributo;
- c) Adiar o pagamento do tributo, buscando medidas que têm por fim prorrogar o pagamento do tributo, sem ocorrência da multa.

Conforme Borges (1997): Na visão jurídica, em que se consideram exclusivamente os efeitos fiscais no tempo, existem três tipos de planejamento tributário:

- a) Preventivo: nesta perspectiva desenvolvem-se continuamente por intermédio de orientações, manuais de procedimentos e reuniões e abrange, sobretudo, as atividades de cumprimento da legislação tributária nas obrigações principais e acessórias;
- b) Corretivo: pela aplicação deste enfoque detectada determinada anormalidade, procede-se ao estudo, e alternativas de correção da anomalia são indicadas; normalmente, não deve existir o tipo corretivo em uma empresa que adote o tipo preventivo; e,
- c) Especial: este enfoque surge em função de determinado fato como, por exemplo, abertura de filiais, lançamento de novos produtos, aquisição ou alienação da empresa, processos societários de reestruturação (cisão, fusão, incorporação, associação, etc.)

2.3 OBJETIVOS DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Segundo OLIVEIRA (2004), “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”.

Da forma mais clara, o objetivo do planejamento tributário é pagar o menor valor possível de tributos, utilizando métodos legais para diminuir o peso da carga tributária num determinado orçamento.

O planejamento tributário deve contemplar revisão fiscal, fazendo um levantamento histórico da empresa, analisando a origem das transações efetuadas e a ocorrência de todos os fatos geradores dos tributos pagos, e posteriormente analisar, todo ano, qual forma de tributação seria a menos onerosa para a empresa. (CHAVES, 2010, p.12).

O objetivo do planejamento tributário é reduzir os impactos causados pelos impostos, refletindo adiante na hora de contabilizar seus lucros, analisar qual a

melhor forma de tributação para optar, sendo possível escolher a mais econômica por meios de métodos legais, assim diminuindo os impostos e gerando um aquecimento na economia.

Diante de possibilidades de estruturar um negócio, seja qual for, ninguém é obrigado à mais onerosa. O que chamamos de elisão fiscal, uma forma lícita de o contribuinte conseguir reduzir a carga tributária.

Fabretti (1996, p.28), em relação ao assunto esclarece ainda:

O Planejamento Tributário Preventivo (antes da ocorrência do fato gerador do tributo) produz a elisão fiscal, ou seja, a redução da carga tributária dentro da legalidade. O perigo do mau planejamento é redundar em evasão fiscal, que é a redução da carga tributária descumprindo determinações legais e que é classificada como crime de sonegação (lei nº 8.137/90).

Sendo assim, pode-se dizer que o planejamento tributário bem feito, expõe a diferença entre a elisão e evasão fiscal, evitando que o contribuinte utilize meios ilegais para reduzir a carga tributária.

2.4 COMO FAZER O PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Segundo o site do Conselho Regional de Contabilidade do Ceará, para fazer o Planejamento Tributário, a empresa deve procurar profissionais especializados em planejamento tributário para constituir um comitê de impostos formado por advogado, contador e administrador da empresa. Este comitê deverá:

- a) Fazer um levantamento histórico da empresa, identificando a origem de todas as transações efetuadas, e escolher ação menos onerosa para os fatos futuros;
- b) Verificar a ocorrência de todos os fatos geradores dos tributos pagos e analisar se houve cobrança indevida ou recolhimento a maior;
- c) Verificar se houve ação fiscal sobre fatos geradores decaídos, pois os créditos constituídos após cinco anos do são indevidos;

- d) Analisar, anualmente, qual a melhor forma de tributação do imposto de renda e da contribuição sobre o lucro, calculando em que forma (real ou presumido) a empresa pagará menos tributo;
- e) Levantar o montante dos tributos pagos nos últimos dez anos, para identificar se existem créditos fiscais não aproveitados pela empresa;
- f) Analisar os casos de incentivos fiscais existentes, tais como, isenções, redução de alíquotas e etc.
- h) Analisar qual a melhor forma de aproveitamento dos créditos existentes (compensação ou restituição);

Cumpridas todas estas etapas e análises, o comitê demonstrará quais os procedimentos a serem adotados para reduzir a carga tributária.

Os materiais necessários para o Planejamento Tributário são:

- 1) Legislação Tributária (Constituição, CTN etc);
- 2) Documentação contábil da empresa;
- 3) Livros Contábeis e Fiscais;
- 4) Guias de Recolhimentos e Declarações de Rendimentos.

Uma das práticas mais utilizadas no exercício do planejamento tributário é a forma de tributação.

Portanto para que faça um planejamento bem estruturado, escolhendo o melhor enquadramento de forma que reduza a carga tributária sem riscos desnecessários, é necessário que o profissional tenha devido conhecimento.

2.5 BENEFÍCIOS DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Conforme revela o gráfico 01 publicado no ano de 2015, tornando-se por base o número de dias trabalhados, o Brasil é um país com uma altíssima carga tributária sendo composta por tributos municipais, estaduais e federais, muito embora existam países com carga tributária superior.

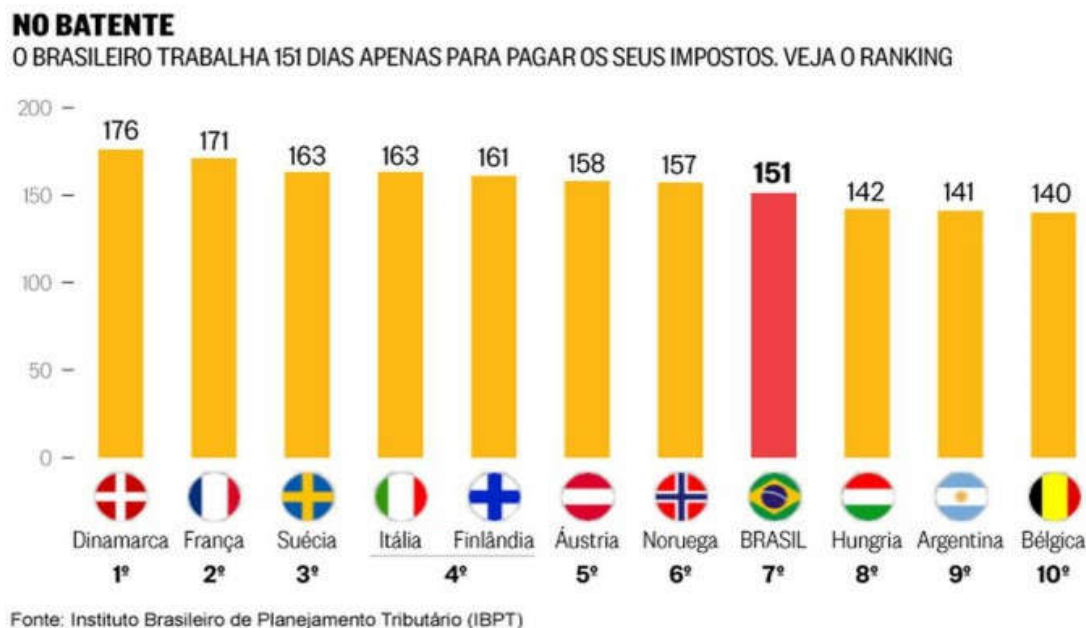


Figura 1 – No Batente.
Fonte: IBPT (2015).

É devido a essa altíssima carga tributária, que os empresários acabam não obtendo o retorno esperado com seus gastos. E reduzir os gastos com tributos para que possa se manter atuante no mercado, é um dos principais benefícios do planejamento tributário.

De acordo com todo esse estudo, posso afirmar que, este planejamento traz benefício para as empresas como:

- a) Diminuir a elevada carga tributária, ajudando as empresas na geração de lucro.
- b) Evita a falência estando preparados para as suas despesas tributária.
- c) Proporciona um equilíbrio financeiro.
- d) Ajuda a unir a necessidade de ter um lucro maior com a de cumprir com as obrigações tributárias, obtendo resultados satisfatórios.
- e) Ajuda a escolher o regime de tributação que tenha menos encargos para o contribuinte.

Portanto o planejamento é algo imprescindível para obter sucesso.

2.6 TABELA 01: QUADRO DE ANÁLISE

Modelo teórico

TERMO	DEFINIÇÃO	AUTOR
Planejamento tributário	Técnica gerencial que visa projetar as operações industriais, os negócios mercantis e as prestações de serviços, visando conhecer as obrigações e os encargos fiscais inseridos em cada uma das respectivas alternativas legais pertinentes para, mediante meios e instrumentos legítimos adotar aquela que possibilita a anulação, redução, ou adiamento do ônus fiscal.	BORGES, Humberto Bonavides
Finalidades do planejamento tributário	São três as finalidades do planejamento tributário, sendo a primeira evitar a incidência do tributo, tomando-se providências com o fim de desviar-se do seu fato gerador, reduzir o montante do tributo, buscando-se meio de se reduzir a alíquota ou sua base de cálculo e retardar o pagamento do tributo, adotando-se medidas que têm este fim, sem a ocorrência da multa.	AMARAL, Gilberto Luiz do
Objetivos do planejamento tributário	A) Planejamento que tem por objetivo a anulação do ônus fiscal – para alcançar este objetivo, o planejamento tributário deve articular o empreendimento ou atividade econômico. B) Planejamento que tem por objetivo a redução do ônus fiscal – para atingir este objetivo, o planejamento tributário deve organizar o empreendimento ou atividade econômico-mercantil, mediante a utilização de estrutura e formas-jurídicas.	BORGES, Humberto Bonavides

(CONTINUAÇÃO)

Modelo teórico

	<p>C) Planejamento que tem por objetivo o adiamento do ônus fiscal – para alcançar este objetivo, o planejamento tributário deve arquitetar o empreendimento ou a atividade econômico-mercantil, mediante a adoção de estrutura e formas-jurídicas – que venha a possibilitar uma das seguintes situações: deslocamento da ocorrência do fato gerador; procrastinação do lançamento ou pagamento do imposto.</p>	
--	--	--

Fonte: Próprio autor, adaptado da pesquisa, 2016.

(TÉRMINO)

3 METODOLOGIA

Este capítulo apresenta toda a metodologia deste trabalho, os objetivos, procedimentos e análises para que possa concluir e chegar ao objetivo final.

3.1 TIPOS DE PESQUISA

Este trabalho apresenta uma pesquisa do tipo exploratória, no intuito de tornar clara a presente elucidação. Segundo Gil (1999):

Considera que a pesquisa exploratória tem como objetivo principal desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e idéias, tendo em vista a formulação de problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis para estudos posteriores.

Quanto às pesquisas, utiliza-se pesquisas bibliográficas e pesquisas em meio eletrônico, como revistas, artigos, livros e sites confiáveis, garantindo um bom entendimento do assunto.

Após concretizar toda a pesquisa bibliográfica foi desenvolvido um estudo de caso com um contador, proprietário de um escritório de contabilidade.

Referente a abordagem a pesquisa escolhida foi a qualitativa buscando o entendimento do assunto abordado, expondo, o tema de forma essencial e dedutiva.

O estudo de caso de forma qualitativa permite um aprofundamento no assunto envolvido, sendo possível apontar certos pontos através dos resultados apresentados.

Portanto no capítulo 1 e 2, desenvolvida uma pesquisa de forma exploratória e qualitativa, através de pesquisas bibliográficas e pesquisas em meio eletrônico. No capítulo 3 apresenta-se um estudo de caso, tratando-se de uma pesquisa qualitativa, tendo a entrevista como uma das fontes de informações mais importante.

3.2 OBJETIVOS

O objetivo geral desta pesquisa é analisar o planejamento tributário como estratégia na formação do preço, de forma eficaz e satisfatória para obtenção de lucros, diminuindo dos custos de seu empreendimento, inclusive dos impostos.

Os objetivos específicos são:

- a) Verificar os benefícios quantitativos e qualitativos do Planejamento Tributário na literatura;
- b) Investigar a elisão fiscal bem como as suas consequências na tomada de preço;
- c) Analisar a composição dos preços de venda.

O primeiro objetivo expõe os benefícios do planejamento tributário, já que existem pessoas que desconhecem as melhorias que este planejamento traz para a empresa.

O segundo objetivo investiga a elisão fiscal, para que possa se utilizar métodos legais para diminuir o peso da carga tributária, e mostrar suas consequências na tomada de preço. Assim contribuindo para que tenham conhecimento de que a elisão fiscal sim é a forma mais correta para se ter possível maximização dos lucros, e não procurarem a evasão fiscal.

O terceiro objetivo foi crescido por uma pesquisa de campo, pondo em prática um estudo de caso com um contador para que possa esclarecer algumas dúvidas, referente a influência que o planejamento tributário tem, assim proporcionando um bom entendimento do assunto.

O pressuposto dessa pesquisa é que muitos empresários para obterem uma maior lucratividade optam pela sonegação de impostos. A elaboração de um bom planejamento tributário pode unir a necessidade de ter um lucro maior com a de cumprir com as obrigações tributárias.

3.3 INSTRUMENTO DE COLETA

Há dois tipos de instrumento de coleta, questionário e entrevista. O questionário, segundo Gil (1999), pode ser definido:

Como a técnica de investigação composta por um número mais ou menos elevado de questões apresentadas por escrito às pessoas, tendo por objetivo o conhecimento de opiniões, crenças, sentimentos, interesses, expectativas, situações vivenciadas etc.

Enquanto a entrevista segundo Gil (2008):

A entrevista é bastante adequada para a obtenção de informações acerca do que as pessoas sabem, crêem, sentem ou desejam, pretendem fazer, fazem ou fizeram, bem como acerca das suas explicações ou razões a respeito das coisas precedentes.

Nesta pesquisa, optei pelo uso da entrevista por ser capaz de obter as informações necessárias na concretização deste trabalho monográfico.

O estudo foi caracterizado a partir de pesquisa qualitativa e entrevista presencial, estruturada em 6 questões abertas.

Foi aplicada uma entrevista com um contador, proprietário de um escritório de contabilidade. Quanto a amostragem, foi utilizada a amostragem não probabilística que conforme Mattar (1996, p. 132) é aquela em que a seleção dos elementos da população para compor a amostra depende ao menos em parte do julgamento do pesquisador ou do entrevistador no campo.

As informações coletadas foram através de dados primários, com aplicação de uma entrevista presencial diretamente em um escritório de contabilidade com o contador do mesmo.

Segundo Mattar (2005, p. 159), dados primários são aqueles que ainda não foram antes coletados. Eles são pesquisados com o objetivo de atender às necessidades específicas da pesquisa em andamento.

Suas técnicas são entrevistas, questionários, testes e formulários.

3.4 PROCEDIMENTOS DE COLETA

A entrevista foi aplicada de forma presencial em um escritório de contabilidade, localizado em Salvador, no bairro de Stella Mares, cujo nome é Saback Contabilidade, onde o proprietário é contador do mesmo, no qual ele expõe suas opiniões referentes ao assunto abordado, visando sempre os benefícios de seus clientes.. Foi marcado com 1 mês de antecedência, mesmo assim ainda houve uma certa dificuldade devido a sua carga horária de trabalho, então tive que está ligando todos os dias aguardando a sua disponibilidade.

3.5 TÉCNICAS DE ANÁLISE

Para Bardin (1977) a análise de conteúdo se constitui de várias técnicas onde se busca descrever o conteúdo emitido no processo de comunicação, seja ele por meio de falas ou de textos.

Finalizando esse estudo caso tenha resultados positivos e negativos, todos serão apresentados, através de informações que possam estar respondendo os objetivos estudados, chegando ao fim com as considerações finais e referências.

3.6 TABELA 02: QUADRO DE ANÁLISE

Modelo de análise de pesquisa

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIÁVEIS TEÓRICAS	ÍTEM
Verificar os benefícios quantitativos e qualitativos do Planejamento Tributário na literatura;	Planejamento tributário	Questão 01
		Questão 02

Modelo de análise de pesquisa

Investigar as formas de elisão fiscal bem como as suas consequências na tomada de preço;	Elisão Fiscal	Questão 03
Analisar a composição dos preços de venda.	Preço de Venda	Questão 04
		Questão 05
		Questão 06

Fonte: Próprio autor, adaptado da pesquisa, 2016.

(TÉRMINO)

4 ANÁLISE DE RESULTADOS

Este capítulo expõe a análise dos resultados atingidos através da entrevista realizada. Foram colocados três objetivos para esta pesquisa, o primeiro foi apontado principais conceitos, tipos, objetivos, como fazer e os benefícios do planejamento tributário, por meio da criação do referencial teórico e também por meio de uma pesquisa de campo que logo foi apresentado juntamente com o segundo e terceiro objetivo subseções abaixo.

4.1 BENEFÍCIOS QUANTITATIVOS E QUALITATIVOS DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO NA LITERATURA

Apresenta-se no mesmo, conteúdos abordados nas questões 1 e 2 da entrevista e as análises das questões e respostas do entrevistado. A princípio as perguntas foram realizadas de acordo com o objetivo específico 1 e mostrada em um quadro no modelo de análise acima, tendo como os assuntos de cada questão abordada, as variáveis teóricas.

Foi discutida na entrevista a questão do Planejamento Tributário. Referente a sua opinião sobre o planejamento tributário, o entrevistado responde:

Em minha opinião, qualquer empresa tem que possuir uma gestão tributária, possuindo gestão a empresa, consegue de forma lícita minimizar a sua tributação e até anular. O cliente bem assessorado consegue reduzir o custo dele, formar um preço competitivo e além disso tudo gerindo de forma adequada a sua tributação, evitando qualquer atuação do fisco em relação aos seus impostos.

O entrevistado enfatiza que a gestão tributária é essencial para as empresas a fim de reduzir seus custos, conseguindo formar um preço competitivo dentro do mercado, fora a preservação dos mesmos com o fisco.

Ao perguntar se ele arriscaria a não fazer o planejamento tributário, mesmo sabendo que é preciso a organização ter todo esse planejamento para que estejam cientes das suas despesas tributárias, promovendo menor impacto no fluxo de caixa, obtendo um lucro maior, sendo possível fazer novos investimentos para o crescimento da empresa. O entrevistado responde:

Sim. Vale lembrar que o impacto no fluxo de caixa quer dizer menores despesas, maior lucro não quer dizer bem financeiramente e sobre novo investimento merece um planejamento mais adequado, só arriscaria depois de um estudo do mercado, depois de uma organização tributária, depois de uma boa gestão de custo, se observar existe vários fatores que devem estar bem estruturado para um crescimento da empresa.

O entrevistado acredita que é válido arriscar não fazer planejamento tributário havendo estudo do mercado, organização tributária, gestão de curso, e todos os fatores que influenciam no crescimento da empresa, pois somente o impacto no fluxo de caixa, não significa boa lucratividade, uma vez que um equívoco no fluxo de caixa pode mascarar a situação da empresa.

Essas questões trazem informações para um bom entendimento do quão é essencial o planejamento tributário para o plano de carreira das empresas.

4.2 A ELISÃO FISCAL BEM COMO AS SUAS CONSEQUÊNCIAS NA TOMADA DE PREÇO

Agora é apresentado o assunto abordado na questão 3 da entrevista e a análise da resposta do entrevistado. É uma questão relacionada a elisão fiscal de acordo com o objetivo específico 2 e o quadro do modelo de análise.

Ao pergunta-lo se ele acha que a falta da prática das formas de elisão fiscal junto com o reflexo da carga tributário pode ser o motivo da mortalidade de muitas empresas, ele declara:

Sim. Empresas que não praticam a elisão fiscal, implica para que haja a autuação do fisco saindo mais caro tendo que pagar multas, prejudicando o financeiro da empresa. E sabemos que a carga tributária no brasil é alta, portanto se todas as empresas soubessem o preço real do seu produto evitaria a falta do mesmo e a mortalidade de seus negócios, lembrando que hoje possuímos a 2º maior carga do mundo, portanto em relação a mortalidade vale ressaltar que o mercado exige um custo mais adequado das mercadorias e serviços, portanto as empresas que não possui gestão tributária acaba sendo pressionadas pelas empresas organizadas que conseguem reduzir seus custos com elisões fiscais e automaticamente estas empresas mal geridas tenta disputar preço e tendo prejuízo por não saber o preço real da comercialização do seu produto e vindo a falência.

Vale ressaltar que quem paga o tributo é que está adquirindo o produto ou serviço, uma empresa bem gerida saberá passar a sua carga tributária.

A prática da elisão fiscal, evita que a empresa corra o risco da autuação do fisco. E diante de um bom planejamento reduzindo sua carga tributária com a elisão fiscal, a empresa aplica um preço acessível para a competitividade no mercado podendo gerar um bom lucro para a mesma.

A utilidade da elisão fiscal como ferramenta no planejamento tributário é necessária, buscando reduzir e até evitar o pagamento de tributos das empresas, consequentemente maximizando os lucros de maneira correta.

4.3 A COMPOSIÇÃO DOS PREÇOS DE VENDA

Agora são apresentados os assuntos abordados nas questões de 5 a 6 da entrevista e a análise respostas do entrevistado. As perguntas foram realizadas dentro do objetivo específico 3 e o quadro do modelo de análise.

Foi discutido se ele acha necessário o planejamento tributário na formação do preço de venda, e o entrevistado diz:

Quando existe um planejamento tributário, existe uma redução do custo do produto, e torna o produto do cliente mais competitivo no mercado global, além disso o cliente vê o reflexo tributário que cada produto tem na sua empresa, consegue gerir melhor o seu estoque e com a redução do custo o mesmo pode investir esta economia em outras áreas da empresa.

De acordo com a resposta do entrevistado, é notório a necessidade do planejamento tributário na formação do preço de venda. Proporcionando uma durabilidade maior da empresa, recorrente das suas reduções de custos mais os seus positivos lucros.

Quando perguntado se o grande número de mortalidade das MEs e EPPs tem relação com a carga tributária, ele responde:

Hoje de acordo com a pesquisa do Sebrae a maiorias das pequenas empresas fecham suas portas no máximo em 6 meses, portanto é comprovado que as mesmas não tem administração interna em relação ao

seus custos, mesmo que hoje possuímos uma grande carga tributária, existem brechas no nosso sistema tributário aonde podemos reduzir os tributos sem tornar o ato ilícito, portanto para que seja oferecido a melhor oferta e maior lucratividade, deveríamos inicialmente antes de executar qualquer projeto, estudar a área que vai ser inserida, realizar uma pesquisa de mercado, planejamento tributário, gestão de custo e previsão como está o mercado para frente. O que acontece nas maiorias da falência é a falta de estrutura da empresa por pouco capital investido nos negócios e não o alto tributo, já que todas as outras também são tributadas.

O entrevistado salienta que o primeiro passo antes de abrir qualquer negócio seria uma pesquisa de mercado, um estudo da área em que pretende atuar, analisar a previsão daquele empreendimento para o futuro. Assim tendo a certeza se deve ou não iniciar aquela empresa.

Ao questionar se ele costuma orientar seus clientes sobre o valor dos impostos na formação do preço de venda, o entrevistado responde:

Sim, a obrigação do contador é gerir uma empresa saudável, portanto dependendo do tipo de contabilidade interna ou externa, no caso contabilidade externa fica até um pouco complicado já que não estamos todos os dias no cliente, portanto o mercado está mudando esta forma de pensar, estamos cada dia mais consultores que contadores, o mercado de trabalho está mais exigentes e com a alta carga tributária, devemos ir nos cliente para realizar cadastro de produtos, configurar sistema fiscal, orientar como gerar suas finanças, demonstrar qual seria melhor opção para a realização da venda daquele produto. Acredito que menos de 10 anos, o contador deixa de ser um profissional que somente calcula e gera informativo e passamos a ser consultores fiscais. Já que a cada dia o sistema de informação está facilitando o cliente, contudo está fechando o cerco para os sonegadores.

Nota-se a importância da contabilidade no fornecimento de informações para orientar as decisões de seus clientes, buscando as melhores alternativas possíveis para o seu negócio, sendo indispensáveis para o sucesso das empresas.

4.4 A INFLUÊNCIA DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO PARA A FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

Após o estudo de caso com a entrevista realizada, é possível analisar as questões e respostas do entrevistado. A observância do estudo de caso com o contador foi possível tornar este trabalho monográfico mais rico, mas não só através desse estudo como também com o referencial teórico.

Após a análise da entrevista, foi perceptível a importância que o planejamento tributário tem para as empresas possibilitando uma carreira mais contínua e gerando bons lucros e investimentos, além da necessidade da informação contábil perante as tomadas de decisões dentro da mesma.

É um tema de suma importância e de grande contribuição para crescimento das empresas, proporcionando a oportunidade de reduzir seu custo de forma legal, gerando bons lucros e podendo fazer novos investimento com essas economias.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Visando promover as discussões de acordo com a pesquisa realizada é possível iniciar, a partir da observação da importância que o planejamento tributário tem para as empresas, no intuito de reduzir as suas despesas com tributos. Respalda de uma importante ferramenta para a obtenção de um lucro maior.

Conforme a pesquisa realizada o planejamento tributário consiste em um conjunto de medidas contínuas visando à redução legal de tributos. Podendo afirmar-se que o mesmo é essencial na vida de empreendedores, em auxiliar para que tenham um controle das suas tarefas e optem por medidas eficazes para tornar-se menor o montante de tributos a serem pagos.

O apoio prestado pelo planejamento tributário na intenção de projetar as atividades econômicas da empresa, vem através de uma boa gestão tributária, visando também mostrar as consequências na tomada de preço que o empresário tem na redução de suas cargas com elisões fiscais sem correr o risco com o fisco, tendo automaticamente uma possível maximização de lucro com a redução dos tributos.

É notório que o planejamento tributário está ligado para progresso da empresa. Não se dispendo apenas da redução dos custos, mas sim a possibilidade também da empresa com essa economia, analisar da melhor forma a precificação dos produtos satisfazendo não só a si próprio como também aos clientes, e de estar fazendo novos investimentos.

Quanto ao problema que norteou este trabalho é possível concluir que o planejamento tributário é de tamanha importância no controle da empresa, não só por reduzir os tributos, como todas as despesas a fim de maximizar os lucros, possibilitando menores preços, facilita a geração de novos empregos e traz grandes benefícios para o negócio.

Para que fosse assimilada a importância do planejamento tributário, buscou-se alcançar os seus objetivos, apresentando os seus conceitos básicos que é considerado fundamental para o início de um bom esclarecimento do assunto.

Uma melhor gestão tributaria além de conseguir reduzir os custos, mantém uma estabilidade, competitividade e longevidade no mercado atual, assim evitando o fechamento de muitas empresas e conseqüentemente o retardamento econômico e social do Brasil.

O pressuposto dessa pesquisa é que muitos empresários para obterem uma maior lucratividade optam pela sonegação de impostos. A elaboração de um bom planejamento tributário pode unir a necessidade de ter um lucro maior com a de cumprir com as obrigações tributárias de forma lícita.

Empresas que não adotam essa ferramenta podem acabar perdendo o controle de seus custos e se tornarem incapazes de cumprir a lei e deveres. Por falta desse controle, muitas vezes acabam optando pela evasão fiscal que é a maneira ilegal de diminuir seu ônus tributário para a sobrevivência da empresa.

Por fim, foram apresentados o planejamento tributário e a sua importância na vida das empresas, uma ferramenta que possibilita resultados positivos quando bem aplicado e com responsabilidade. Pagar tributos não é algo tão simples assim, requer conhecimento, estudo, experiência, caso contrário estes pagamentos desordenados de tributos, muitas vezes pagos desnecessariamente, crescerão cada vez mais, o que poderá levar a empresa à falência.

5.1 CONTRIBUIÇÕES DA PESQUISA

Esta pesquisa teve uma contribuição imprescindível não só para o meu conhecimento, como para minhas tomadas de decisões perante a minha vida profissional. Adquirindo um conhecimento mais profundo da área tributária, pretendo seguir futuramente na mesma, e me especializar para tornar-me uma profissional competente da área.

5.2 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

Os meus problemas perante a pesquisa foram as bibliografias em meios de livros, muito repetitivas e algumas até um pouco atrasadas dos dias atuais, a dificuldade de encontrar-me com o contador para que a entrevista fosse aplicada, alguns desencontros com o meu orientador, e principalmente o tempo que foi muito curto.

5.3 SUGESTÕES PARA PESQUISAS FUTURAS

A partir do que fiz, o que mais poderia fazer seria outras pesquisas de campo visando tornar mais clara ainda a importância do planejamento tributário, como é feito, entre outros aspectos que foi mostrado na pesquisa bibliográfica. Portanto é sempre necessário fazer novas pesquisas buscando conhecimentos atualizados.

REFERÊNCIAS

- AMARAL, Gilberto Luiz do. **A nova ótica do planejamento tributário empresarial**. 2002
- BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70 Ltda, 1977.
- BORGES, Humberto Bonavides. **Planejamento tributário: IPI, ICMS e ISS**. 3.Ed. São Paulo: Atlas, 1997.
- BORGES, Humberto Bonavides. **Planejamento tributário: IPI, ICMS, ISS e IR**. 11. Ed. São Paulo: Atlas, 2011
- INSTITUTO BRASILEIRO DE PLANEJAMENTO E TRIBUTAÇÃO. IPBT. **De 30 países, Brasil é o que oferece menor retorno dos impostos ao cidadão**. Disponível em <http://www.ibpt.com.br/noticia/2260/De-30-paises-Brasil-e-o-que-oferece-menor-retorno-dos-impostos-ao-cidadao>. Acesso em 6 maio. 2016.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE PLANEJAMENTO E TRIBUTAÇÃO. IPBT. **Carga tributária brasileira cresce em 2014 apesar da crise**. Disponível em <http://www.ibpt.com.br/noticia/2142/Carga-tributaria-brasileira-cresce-em-2014-apesar-da-crise>. Acesso em 4 abril. 2016.
- CHAVES, Francisco Coutinho. **Planejamento tributário na prática: Gestão tributária aplicada**. Ed. São Paulo: Atlas, 2010, p.12.
- FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade Tributária**. 9º Ed. São Paulo: Atlas, 2005, p. 185.
- FABRETTI, Láudio Camargo; FABRETTI, Dilene Ramos. **Direito Tributário: Para os Cursos de Administração e Ciências Contábeis**. 7. Ed. São Paulo: Atlas, 1996, p.28.
- CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE DO CEARÁ. CRCCE. **Gestão tributária empresarial**. Disponível em <http://www.crcce.org.br/crcnovo/download/PLANEJAMENTO%20TRIBUTARIO.pdf>. Acesso em 13 nov. 2015.
- GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- GIL, Antônio Carlos. **Entrevista**. In: **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GOMES, Marliete Bezerra. **Manual de Contabilidade Tributaria**. Ed. São Paulo: Atlas, 2009, p.32.

MATTAR, F. **Pesquisa de marketing**. Ed. Atlas. 1996.

MATTAR, Fauze Najib. Pesquisa de Marketing: Metodologia e Planejamento. 6ª ed. São Paulo: Atlas, 2005

OLIVEIRA, Gustavo Pedro. **Contabilidade Tributária**. 2º Ed. Saraiva: 2008, p.197.

OLIVEIRA, Luis Martins de, et al. **Manual de Contabilidade Tributária**. 3. Ed. São Paulo: Atlas, 2004.

APÊNDICE A - Entrevista realizada com um contador proprietário de um escritório de contabilidade.

Questionário

1) Qual a sua opinião sobre o planejamento tributário?

Na minha opinião, qualquer empresa tem que possuir uma gestão tributária, possuindo gestão a empresa, consegue de forma licita minimizar a sua tributação e até anular. O cliente bem assessorado consegue reduzir o custo dele, formar um preço competitivo e além disso tudo gerindo de forma adequada a sua tributação, evitando qualquer atuação do fisco em relação aos seus impostos.

2) Sabe-se que é preciso a organização ter todo esse planejamento para que estejam cientes das suas despesas tributárias, promovendo menor impacto no fluxo de caixa, obtendo um lucro maior, sendo possível fazer novos investimentos para o crescimento da empresa. Arriscaria a não fazer este planejamento?

Sim. Vale lembrar que o impacto no fluxo de caixa quer dizer menores despesas, maior lucro não quer dizer bem financeiramente e sobre novo investimento merece um planejamento mais adequado, só arriscaria depois de um estudo do mercado, depois de uma organização tributária, depois de uma boa gestão de custo, se observar existe vários fatores que deverá estar bem estruturado para um crescimento da empresa.

3) Você acha que a falta da pratica da elisão fiscal junto com o reflexo da carga tributário pode ser o motivo da mortalidade de muitas empresas?

Sim. Empresas que não praticam a elisão fiscal, implica para que haja a atuação do fisco saindo mais caro tendo que pagar multas, prejudicando o financeiro da empresa. E sabemos que a carga tributária no brasil é alta, portanto se todas as empresas soubessem o preço real do seu produto evitaria a falta do mesmo e a mortalidade de seus negócios, lembrando que hoje possuímos a 2° maior carga do mundo, portanto em relação a mortalidade vale ressaltar que o mercado exige um custo mais adequado das mercadorias e serviços, portanto as empresas que não possui gestão tributária acaba sendo pressionadas pelas empresas organizada que conseguem reduzir seus custos com elisões fiscais e automaticamente estas empresas mal geridas tenta disputar preço e tendo prejuízo por não saber o preço real da comercialização do seu produto e vindo a falência, vale ressaltar que quem paga o tributo é que está adquirindo o produto ou serviço, uma empresa bem gerida saberá passar a sua carga tributária.

4) Acha necessário o planejamento tributário na formação do preço de venda?

Quando existe um planejamento tributário, existe uma redução do custo do produto, e torna o produto do cliente mais competitivo no mercado global, além disso o cliente vê o reflexo tributário que cada produto tem na sua empresa, consegue gerir melhor o seu estoque e com a redução do custo o mesmo pode investir esta economia em outras áreas da empresa.

5) Para você, o grande número de mortalidade das MEs e EPPs tem relação com a carga tributária?

Hoje de acordo com a pesquisa do Sebrae a maiorias das pequenas empresas fecham suas portas no máximo em 6 meses, portanto é comprovado que as mesmas não tem administração interna em relação ao seus custos, mesmo que hoje possuímos uma grande carga tributária, existem brechas no nosso sistema tributário aonde podemos reduzir os tributos sem tornar o ato ilícito, portanto para que seja oferecido a melhor oferta e maior lucratividade, deveríamos inicialmente antes de executar qualquer projeto, estudar a área que vai ser inserida , realizar uma pesquisa de mercado, planejamento tributário, gestão de custo e previsão como está o mercado para frente. O que acontece nas maiorias da falência é a falta de estrutura da empresa por pouco capital investido nos negócios e não o alto tributo, já que todas as outras também são tributadas.

6) Você costuma orientar seu cliente sobre o valor dos impostos na formação do preço de venda?

Sim, a obrigação do contador é gerir uma empresa saudável, portanto dependendo do tipo de contabilidade interna ou externa, no caso contabilidade externa fica até um pouco complicado já que não estamos todos os dias no cliente, portanto o mercado está mudando esta forma de pensar, estamos cada dia mais consultores que contadores, o mercado de trabalho está mais exigentes e com a alta carga tributária, devemos ir nos cliente para realizar cadastro de produtos, configurar sistema fiscal, orientar como gerar suas finanças, demonstrar qual seria melhor opção para a realização da venda daquele produto. Acredito que menos de 10 anos, o contador deixa de ser um profissional que somente calcula e gera informativos e passamos a ser consultores fiscais. Já que a cada dia o sistema de informação está facilitando o cliente, contudo está fechando o cerco para os sonegadores.