

PMEs: elevação da carga e mudança de regime tributário

Por Vagner Miranda

Os micro, pequenos e médios empresários sentem de perto os impactos que a elevação da carga tributária podem causar no resultado econômico e financeiro de seu negócio. Por isso, é importante que o empreendedor procure saber cada vez mais sobre o assunto, pois só desta forma é possível planejar ações e implementá-las assim que reconhecerem a possibilidade de isso acontecer.

A elevação da carga tributária muitas vezes acontece repentinamente decorrendo de eventos externos sobre os quais o gestor não tem controle. Mas também ocorre de eventos previsíveis que permitem ações que podem minimizar seus impactos, como por exemplo a mudança de regime tributário.

Desde o início da operação é necessário definir como os impostos da empresa serão apurados e isso é feito pela escolha de um dos regimes tributários possíveis, Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional. Esses regimes definem as regras e os impostos que incidirão sobre o negócio, a maneira como serão calculados e sobre qual base incidirão.

No decorrer da operação pode haver a mudança do regime tributário adotado inicialmente. A mudança pode causar elevação na carga tributária da empresa, um evento que na maioria das vezes é previsível. Ela pode ser ou não obrigatória e em ambas as situações o gestor tem como administrar conforme seus interesses.

Uma regra que cria a obrigação de mudança de regime tributário é o excesso de faturamento em relação aos limites estabelecidos para os MEI, ME e EPP enquadradas no Simples Nacional, mas há outras que os gestores de empresas de médio e grande porte também devem ficar atentos, como mudança do quadro societário, alteração do objeto social, clientes que não compram de empresas enquadradas no Simples Nacional pela impossibilidade de aproveitamentos impostos pela compra, etc.

A falta de conhecimento no assunto tem contribuído para que empresários decidam por postergar ou até não implantar alguns controles básicos de gestão (e até controles que a empresa nunca deveria abrir mão, como a contabilidade e o fluxo de caixa). Assim, eles não planejam as ações a adotar diante da necessidade de mudança de regime tributário e possível elevação da carga.

Não é difícil encontrar casos onde até quem, por algum tempo, experimentou do sucesso nos negócios tenha encerrado as atividades, pois não soube reconhecer que grande parte dos problemas decorreriam do impacto que a mudança do regime causou na carga tributária dos negócios. Há desde casos envolvendo empreendedor individual que cresceram e passaram a ser tributados pelas regras do Simples Nacional aplicadas a ME e EPP e os que tiveram que migrar para o Lucro Presumido ou Lucro Real.

O micro, pequeno ou médio empreendedor precisa compreender que suas empresas atuam sob o efeito de uma sistemática tributária em que à medida que o negócio

crece há um deslocamento forçado de um regime tributário para outro e que enquanto estão sujeitas a essa situação é preciso que simultaneamente passem a praticar algumas ações em função do que pode ocorrer com a carga tributária do negócio.

Nem sempre são ações de simples implementação, pois encontram a resistência do mercado e também do ambiente interno. Por isso, o correto é que exista um planejamento, pelo menos para o médio prazo, que considere os efeitos que uma possível mudança de regime tributário pode causar.

O confronto da realidade com o planejado, antes que ocorra a mudança de regime tributário vai permitir que ações sejam praticadas para minimizar os impactos decorrentes da elevação da carga tributária.

Não há fórmula mágica ou receita do sucesso (até porque mesmo empresas de um segmento “possuem corpo e alma únicos”) mas alguns exemplos de ações a adotar são: trabalhar com devida antecedência a rede de clientes sinalizando sobre a necessidade de reajustar o preço final dos produtos e serviços; conseguir redução dos preços das compras; aumentar o faturamento sem incorrer em novos custos fixos; aumentar a eficiência dos processos; identificar produtos com margem de contribuição negativa, evitar o risco de inadimplência com clientes, diminuir o ciclo financeiro, etc.

Apesar do assunto exposto retratar um fato, o mais comum é constatar que ele é deixado de lado e que os preços dos produtos e serviços normalmente são definidos com base no que a concorrência faz - mesmo quando há consciência que a carga tributária e a estrutura de custos das empresas são diferentes.

A questão da mudança do regime tributário e possível elevação da carga quase sempre passa despercebida e a consequência é que os impostos podem até inviabilizar o negócio. É feita uma conta rápida - preço de mercado menos custo de produção ou compra, partindo do preço bruto e não do preço líquido dos impostos. O importante é o empreendedor ficar sempre atento!

Vagner Miranda Rocha é administrador de empresas e sócio da VSW Soluções Empresariais.

Sobre a VSW Soluções Empresariais:

www.orgvsw.com.br

(11) 2291 8728

Informações para a imprensa:

InformaMídia Comunicação

Juliana Colognesi

juliana@informamidia.com.br

(11) 98393 3689 / 2834 9295

Morgana Almeida

morgana@informamidia.com.br

(11) 9799 65949 / 2834 9295