

A ÁREA TRIBUTÁRIA COMO AGENTE GERADOR DE VALOR ADICIONADO AOS NEGÓCIOS DA EMPRESA

Até bem pouco tempo atrás, a área tributária era chamada na maioria das vezes de área fiscal, onde havia muito pouco de valor agregado percebido pelas empresas.

Temos verificado que, com o aumento reiterado da carga tributária, bem como das diversas declarações a serem entregues pelos contribuintes, com pesadas conseqüências em caso de impropriedades, começou-se a dar maior importância para a questão tributária, direcionando os profissionais desta área para uma atuação mais estratégica do que somente operacional.

Adicionalmente, nos últimos anos estas empresas dedicaram tempo e esforço para determinar e implantar as melhores práticas na gestão de custos (suprimentos, pessoas), por meio de ferramentas poderosas de revisão dos processos internos, tais como, *six sigma*, *lean*, etc., sem ter dado muito foco à gestão estratégia da área tributária.

Neste sentido, essa área vem pouco a pouco recebendo a atenção merecida, tanto pelo fortalecimento das equipes internas como no convite de profissionais externos, para atuar tanto como consultores especializados como em comitês fiscais, dada a relevância do assunto na apuração dos resultados da sociedade.

O discurso reativo-padrão "assim não dá para fazer", apresentado pela área tributária em uma determinada demanda interna, vem sendo substituído por "vamos entender melhor a operação e apresentar propostas que se moldem à lei e aos valores da empresa".

Para isto, a área tributária vem participando preventivamente em comitês internos de investimentos, processos de negociação com clientes, contratação de serviços locais e internacionais, e de tesouraria, para que possa auxiliar a estruturar determinadas relações jurídicas de forma mais econômica e com menor risco tributário.

TaxNews

Número 09, 07/11/2011

Exemplos não faltam de oportunidades capturadas pela área tributária quando da participação em grupos internos de discussões. Tomando como exemplo o relacionamento com a área de suprimentos, ressaltamos, dentre diversos casos, os possíveis efeitos relativos ao custo da aquisição de insumos por fornecedor optante pelo lucro presumido ou lucro real, quando o comprador de está pelo lucro real. Isto porque, o mesmo produto a ser adquirido destes dois potenciais fornecedores poderá ter carga tributária distinta (3,65% ou 9,25%) e o crédito do comprador será de 9,25%, gerando um benefício de 5,6%, nas operações entre fornecedores optantes pelo lucro presumido e compradores sujeitos ao lucro real.

Em contraposição, a área tributária tem exigido formação mais específica dos profissionais, especialmente o melhor gerenciamento contábil-fiscal-empresarial do negócio explorado pela empresa.

Plínio J. Marafon

Roberto P. Fragoso

MARAFON & FRAGOSO CONSULTORES

pmarafon@marafonadvogados.com.br / rfragoso@marafonadvogados.com.br

(11) 3889-2284 - Rua Mário Amaral, 172 - 5º Andar - Paraíso