



## Planejamento tributário garante extensão e rentabilidade de franquia

Uma das áreas que vêm se destacando dentro do direito, e é fundamental para o crescimento de qualquer atividade empresarial, é o Planejamento Tributário.

É sabido que os tributos (impostos, taxas e contribuições) representam importante parcela dos custos das empresas, senão a maior. Com a globalização da economia, tornou-se questão de sobrevivência a correta administração do ônus tributário.

Estima-se que, no Brasil, em média, 33% do faturamento empresarial é dirigido ao pagamento de tributos. Somente o ônus do Imposto de Renda e da Contribuição Social sobre o Lucro das empresas pode representar a incrível taxa de 51,51% do lucro líquido apurado. Da somatória dos custos e despesas, mais da metade do valor é representada pelos tributos.

Sendo assim, torna-se imprescindível a adoção pro ativa, por parte dos empresários, de um sistema de economia legal, ou de Elisão Fiscal, que é mais conhecido atualmente como Planejamento tributário.

No sistema de franchising, esse conceito vem se desenvolvendo na mesma proporção em que as redes vão crescendo, ou seja, cada vez mais se torna necessário maximizar o lucro das franqueadoras a fim de favorecer seu próprio crescimento e oferecer maiores benefícios aos seus franqueados.

Dependendo da estrutura e consciência dos dirigentes de cada uma das empresas franqueadoras, a aplicação da Elisão Fiscal como ferramenta de gestão está ou não sendo utilizada. Nota-se, porém, que as empresas que já a utilizam estão construindo uma rede mais sólida e mais lucrativa, pois o franqueado, já ao assinar o contrato de franquia, recebe orientação clara e objetiva sobre como proceder na abertura da empresa em relação ao objeto social, forma de apuração de lucros e outros aspectos importantes que farão do presente negócio um futuro promissor, seguro e sem a tal “necessidade da sonegação fiscal”.

Afirmar que a Elisão Fiscal é uma das principais bases para uma sólida expansão e rentabilidade de uma rede de franquias é hoje tão seguro quanto dizer que praticar uma atividade física faz bem à saúde.

Vale dizer que a gestão de uma rede franqueadora já exige de seus diretores uma enorme complexidade de habilidades, tais como definir e selecionar o perfil ideal de franqueados, expandir unidades, administrar e orientar funcionários e franqueados, gerenciar as áreas financeira, operacional, de recursos humano e de marketing, entre outras. Nesse contexto, elaborar um planejamento tributário, em muitas empresas, acaba se tornando apenas um projeto para uma próxima etapa, até mesmo porque nem sempre o franqueador é alertado sobre importância e os benefícios que essa ferramenta pode trazer para o negócio.



Ampliar o leque de soluções legais com o objetivo de gerar recursos para maximizar a lucratividade de uma rede foi — e sempre será — a base para a conquista do sucesso. Mas, infelizmente, alguns dirigentes ainda optam pela maneira mais fácil de viabilizar esses recursos e só descobrem a importância — e a necessidade da Elisão Fiscal — quando suas empresas sofrem as consequências de uma — temida e inevitável — fiscalização.

**Date Created**

27/02/2009