

# **SONDAGEM SOBRE REDUÇÃO DOS IMPOSTOS COMO ATRATOR DE EVENTOS COM APELO TURÍSTICO: UMA PROJEÇÃO DO IMPACTO SOBRE A ARRECADAÇÃO NO MUNICÍPIO DE LONDRINA/PR**

**Arthur Colombo Balassa e Souza (Universidade Tecnológica  
Federal do Paraná )**  
arthur\_cbs@hotmail.com

**Bárbara Rocha Feltrin (Universidade Tecnológica Federal do  
Paraná )**  
barbara\_feltrin@hotmail.com

**marcos jeronimo goroski rambalducci (Universidade Tecnológica  
Federal do Paraná )**  
mrambalducci@utfpr.edu.br



*O turismo se tornou a maior atividade econômica mundial, com uma contribuição direta do de US\$ 8,3 trilhões. Assim, várias cidades têm buscado aumentar sua competitividade na atração de eventos por meio de redução dos impostos e taxas sob rresponsabilidade*

*Palavras-chave: Turismo; Elasticidade preço de demanda; ISSQN; Redução de Alíquota*

## 1. Introdução

O Segundo a World Tourism Organization (UNWTO), agência especializada das Nações Unidas, turismo é definido como a atividade do viajante que visita uma localidade fora de seu entorno habitual, por período inferior a um ano, e com propósito principal diferente do exercício de atividade remunerada por entidades do local visitado.

O turismo se tornou a maior atividade econômica mundial com uma contribuição direta do de US\$ 8,3 trilhões, 10,4% do Produto Interno Bruto global (WTTC, 2018), gerando ainda impactos diretos e indiretos no emprego e nos investimentos, ao mesmo tempo que influi na qualidade de vida das populações, pela promoção de intercâmbios culturais, atenuação de desequilíbrios regionais e aumento de infraestrutura, entre outros aspectos.

Em razão deste potencial econômico extraordinário, as comunidades têm se esmerado na busca pela qualificação tornando cada vez mais atrativa a vinda de eventos para sua cidade, construindo um ‘Sistema de turismo’ capaz de tornar mais competitiva uma cidade em termos de receptividade para eventos (BENI, 1999).

Tal fato fica evidenciado, como expõem Dalpiaz, et al (2019), pela busca na facilitação no ingresso, permanência, deslocamentos internos e saída dos visitantes, no desenvolvimento da infraestrutura como rodovias, portos e aeroportos, bem como, saneamento, energia e equipamentos sociais, na educação e capacitação de recursos humanos, e na prestação de serviços tanto no setor hoteleiro, restaurantes e similares, e diversão e entretenimento e agências de viagens e locadoras).

Neste contexto, várias cidades têm buscado também aumentar sua competitividade na atração de eventos por meio de redução dos impostos e taxas sob responsabilidade da municipalidade, e mais especificamente com a redução do Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN). No entanto, a cidade de Londrina/PR ainda pratica para a maioria dos eventos voltados a diversão, lazer, entretenimento e congêneres, a alíquota de 5%.

É possível considerar que uma renúncia de receita por meio da redução da alíquota de ISSQN pudesse ser compensada pelo aumento do turismo (tanto interno quanto originário de outras localidades) na cidade e conseqüente recomposição das perdas decorrentes. É esta a pergunta que a pesquisa tem por objetivo responder: Qual seria o impacto financeiro sobre a

arrecadação do ISSQN no município de Londrina, para cada ponto percentual de redução sobre esta alíquota, até o limite legal?

Para ser possível responder a esta questão foi necessário calcular a elasticidade preço de demanda considerando que reduções na alíquota de ISSQN são capazes de aumentar a atração deste tipo de evento para a cidade.

## 2. Objetivos e Métodos

Este trabalho buscou estimar o impacto anual sobre a arrecadação total do município de Londrina no ISSQN para cada redução percentual deste imposto na alíquota incidente em eventos com potencial turístico.

Para chegar com segurança ao objetivo, as atividades a serem desenvolvidas foram fracionadas nas seguintes etapas:

- Definir o que são eventos com potencial turístico;
- Identificar os agentes ofertantes de eventos desta natureza;
- Estimar a capacidade de direcionamento do evento turístico para determinada cidade por parte do agente ofertante;
- Levantar a capacidade de atração de novos eventos a cada redução na alíquota de ISSQN;
- Construir a equação de elasticidade preço de demanda relacionando alíquota de ISSQN e atratividade de eventos;
- Calcular a capacidade de atração média de turistas por novo evento captado;
- Avaliar o excedente de arrecadação de ISSQN ocasionado por novos eventos.

Vencidas cada uma destas etapas foi possível calcular o resultado final em termos de arrecadação de ISSQN a partir da redução da alíquota deste imposto sobre os referidos eventos.

Esta análise tem por suporte teórico o conceito de bens normais, em que uma redução em seu preço (aumento de renda) tem por consequência o aumento de sua demanda. No caso desta investigação, ‘bens’ são os eventos com capacidade de atração de turistas e seu custo é a alíquota de ISSQN nele incidente.

Para chegar ao objetivo proposto por nesse trabalho se faz necessário identificar a relação entre redução do ISSQN e atratividade de novos eventos. (Elasticidade Preço de Demanda).

Em seguida deverá ser calculado o quanto a mais esta vinda de turistas potencializará a receita no ISSQN.

A elasticidade-preço de demanda é demonstrada na forma percentual, sendo ela a divisão entre a variação na quantidade demandada pela variação de seu preço de venda. (WESSELS,2003).

Normalmente também é representada em módulo pois seu resultado tende a ser negativo, já que uma variação positiva no preço de venda tende a gerar uma variação negativa na quantidade demandada e vice-versa.

Matematicamente, a elasticidade-preço de demanda é representada da seguinte forma:

$$\eta = \frac{\Delta\%Q}{\Delta\%P} = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q} \quad (1)$$

Onde:

$\eta$ : elasticidade-preço de demanda

$\Delta\%Q$ : variação percentual na quantidade demandada

$\Delta\%P$ : variação percentual no preço

$\Delta Q$ : variação da quantidade demandada

$\Delta P$ : variação do preço de venda

Q: quantidade demandada

P: preço de venda

Subtraindo-se as perdas por renúncia de receita do excedente produzido pelo aumento da arrecadação do imposto, saberemos o quanto cada percentual de redução traz de aumento de arrecadação.

O turismo de eventos é praticado com interesse profissional e cultural por meio de congressos, convenções, simpósios, feiras, encontros culturais, reuniões internacionais, entre outros, (ALBUQUERQUE, 2004).

Para efeito desta sondagem, os eventos turísticos em foco são aqueles cujo propósito estão voltados ao entretenimento e ao lazer, cuja tipificação é apresentada na sequência.

## 2.1. Tipologia dos eventos desta sondagem

Conforme a tipologia apresentada por Britto e Fontes (2002), os eventos focados nesta sondagem são aqueles classificados na categoria Mercadológica, voltados à promoção de um

produto ou serviço; tendo por área de interesse a artística, que contempla qualquer espécie de arte.

Em relação a suas características estruturais, quanto ao porte serão os eventos de médio porte (com número de participantes estimado entre 200 e 500) e grande porte (com mais de 500 participantes), de cunho esporádico (embora previstos e programados, são eventuais).

Quanto ao perfil dos participantes são considerados gerais, ou seja, para uma clientela em aberto, limitada apenas a função da capacidade do local de realização. Independente do ponto de origem de quem adquire ingresso para um evento, seja da própria cidade ou de outra localidade, este será tratado sempre como turista, para efeito desta análise.

Exemplo de eventos que estão enquadrados no objeto desta sondagem estão: apresentações circenses; peças de teatro; apresentações e shows musicais; parques de diversões; apresentações de balé.

Caracterizam estas apresentações sua condição de esporadicidade e o fato de terem a incidência de alíquota de 5% de Impostos Sobre Serviços de Qualquer Natureza - ISSQN, no Município de Londrina.

## **2.2. Os respondentes**

A consulta para mensurar a capacidade de atração de novos eventos para o município a partir da redução da alíquota de ISSQN, é direcionada para empresas formais de promoção de eventos, à partir do entendimento que são elas que possuem as melhores condições de identificar qual seria a resposta no direcionamento de um evento à partir dos custos incorridos no pagamento do imposto sobre serviços.

Por definição, empresas promotoras de eventos são aquelas que se ocupam do desenvolvimento de atividades de planejamento, de captação, de promoção, realização, administração dos recursos e prestação de serviços especializados de eventos.

O universo de respondentes foi constituído a partir de empresas de eventos listadas na Associação Brasileira de Empresas de Eventos – ABEOC BRASIL, definidas como ‘Organização e promoção de eventos’ que totalizaram 120 empresas.

Esta consulta se deu entre os dias 25 de fevereiro e 15 de março de 2019, com um total de 28 respondentes.

## **3. Resultados alcançados**

Esta sondagem permitiu identificar que as empresas de Eventos têm capacidade de direcionar, na média, tão somente 12,5% dos espetáculos dos quais são contratados para organizar.

Isto porque a maioria dos eventos possuem patrocinadores que os promovem com interesses predefinidos para localidades já programadas, não sendo da competência da empresa promotora designar para onde iria o espetáculo.

Assim que, esta análise considerou a fração de 12,5% dos eventos de responsabilidade administrativa da empresa com potencial discricionário por parte dela.

O número de eventos anuais a cargo de cada empresa oscilou entre 9 e 21, com uma média de 12,3 eventos anuais. Considerando o poder discricionário médio, cada empresa teria capacidade de direcionar 1,5 eventos de sua carteira anual, o que significa um total de 108 eventos referentes à amostra e extrapolando para o universo, um total de 465 eventos.

A sondagem também revelou que os custos incorridos com o pagamento do ISSQN pelas empresas, representa um impacto de 3% na formação de seus custos. Os custos de maior relevância são: artistas, logística, e locação dos espaços.

Portanto, há uma importância relativamente pequena dada à redução do ISSQN como impulsionador de atratividade para a escolha de determinada localidade, embora seja sim considerada na planilha de custos.

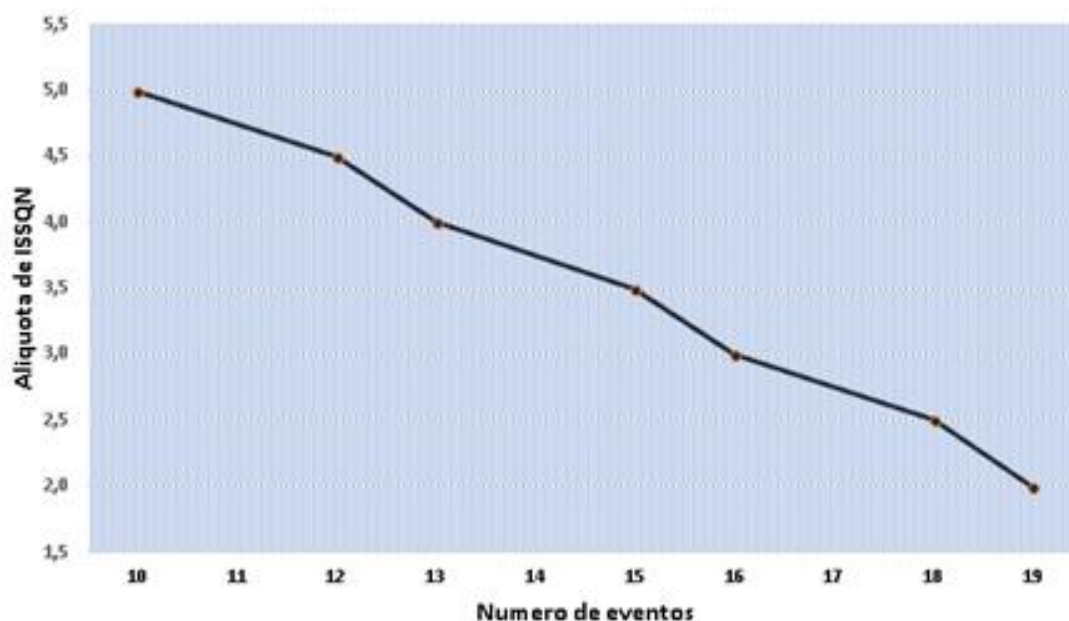
Para alcançar o propósito de identificar a ‘demanda por Londrina’, (atração de Londrina para eventos) em função do ‘preço Londrina’, (representado pela alíquota do ISSQN), foi solicitado aos respondentes que declinassem, sobre aqueles eventos que a empresa tem poder discricionário, quanto estariam dispostos a trazer para a cidade de Londrina a cada redução de 0,5% no imposto.

O respondente foi instruído a considerar que para uma alíquota de 5%, ele estaria ofertando 10 eventos e deveria declarar quantos eventos estaria disposto a trazer para Londrina caso a alíquota fosse reduzida em 0,5% e assim sucessivamente até chegar a 2%, menos alíquota possível de ser aplicada.

Desta maneira, se torna possível capturar o percentual de aumento de eventos a cada redução da alíquota e é esta diferença que embasará os resultados e isso independe de a empresa estar realmente ofertando ou não algum evento para a cidade.

Com estas informações foi possível construir a curva de demanda por Londrina, ou seja, o quanto de eventos são atraídos a cada variação da alíquota. Esta curva de demanda está representada pela figura 1.

Figura 1 - Curva de “demanda por Londrina”



Fonte: Os autores.

Tendo sido construída a ‘curva de demanda por Londrina’, o próximo passo foi o de obter o valor do ticket médio e a média de público em cada evento. Para o público foi considerada a média simples, enquanto que para o valor do ticket foi utilizado a média ponderada, em razão da amplitude dos preços e distribuição de frequência diminuindo para os extremos.

A média de público por evento foi de 475 pagantes e o valor do ticket médio de R\$ 73,50. Estes dados possibilitaram então calcular a elasticidade preço de demanda, ou seja, quanto determinada variação percentual no preço (alíquota de ISSQN), implica na arrecadação direta deste imposto.

Utilizando o conceito de elasticidade preço de demanda no ponto é possível calcular qual a diferença percentual de receita obtida para cada redução de 0,5% na alíquota.

No caso de ser a elasticidade ser maior que 1 a demanda é dita elástica e, uma redução na alíquota irá aumentar a receita total.

Caso a elasticidade seja menor que 1, uma redução da alíquota redundará na redução da receita total. No caso de ser igual a 1, não haverá alteração na receita total.

Isto significa que, quando a demanda é mais elástica, os consumidores são mais sensíveis às variações de preço, e quando a demanda é inelástica, os consumidores são menos sensíveis às variações de preço.

A elasticidade preço de demanda para cada um dos níveis de redução de alíquota são apresentados na tabela 1.

Tabela 1 - Impacto da redução da alíquota sobre arrecadação

% ISS	$\Delta Q$	$\Delta P$	$\epsilon_{pp}$	$\Delta ISS$
5,0				
4,5	0,182	0,105	1,727	8%
4,0	0,261	0,222	1,174	4%
3,5	0,400	0,353	1,133	5%
3,0	0,462	0,500	0,923	-4%
2,5	0,571	0,667	0,857	-10%
2,0	0,621	0,857	0,724	-24%

Fonte: Os autores.

A redução da alíquota de ISSQN apresenta elasticidade maior que 1 até sua redução de 5% para 3,5% positiva, gerando maior arrecadação tributária.

A partir da redução para 3%, a elasticidade passa a ser menor que 1, gerando diminuição do total arrecadado com a tributação, chegando a ser 24% inferior na redução de 5% para 2%.

Este resultado explica o comportamento da arrecadação considerando unicamente o recolhimento direto do ISSQN sobre os eventos.

É preciso também analisar o resultado final considerando a geração de arrecadação do mesmo tributo sobre o aumento do consumo de serviços complementares.

Um serviço complementar é um bem que deve ser consumido em conjunto com outro bem. Isto significa que, se os bens A e B forem complementares, um aumento no consumo do serviço A resulta num aumento do consumo do serviço B.

São serviços complementares ao consumo de eventos focados nesta sondagem serviços de bares, restaurantes, hotelaria e de transporte, por exemplo.



Para calcular o quanto de impacto sobre a arrecadação do ISSQN é produzido pelo consumo de serviços complementares é preciso saber qual o valor do ticket médio gasto pelos turistas e a variação de seu número em relação à redução da alíquota de ISSQN.

Como os eventos aqui analisados, tem uma conotação de consumo por cidadão da própria cidade e de cidades adjacentes, foi realizada uma sondagem de campo que permitisse parametrizar o quanto este turista gasta com outros consumos.

A média obtida foi de R\$23,50 por pessoa, sendo basicamente os gastos com deslocamento e consumo de alimentos em bares e restaurantes. A tabela 2 mostra quanto sobre percentualmente a quantidade de eventos a cada nível de redução do imposto:

Tabela 2: número eventos X redução da alíquota

Tabela 2 - Número eventos X redução da alíquota

% ISS	Número de eventos	% elevação
5,0	10	
4,5	12	20%
4,0	13	30%
3,5	15	50%
3,0	16	60%
2,5	18	80%
2,0	19	90%

Fonte: Os autores.

Enquanto o cálculo de receita direta considera a aplicação de ISSQN sobre o evento a partir de um percentual que varia de 5% a 2% sobre o valor do ticket médio, a arrecadação indireta será aplicada sobre o consumo a uma alíquota de 2%.

Para que seja possível somar os resultados da arrecadação direta com a arrecadação indireta, é preciso então calcular o quanto representa a arrecadação indireta em relação a arrecadação direta.

Ora, a arrecadação direta considera o valor do ticket a R\$ 73,50 e o consumo complementar em R\$ 23,50. Tal significa que cada aumento de 1% sobre a base de arrecadação do consumo complementar, representará 32% na soma com o percentual de aumento da arrecadação direta.

A tabela 3 expressa esses valores:

Tabela 3: arrecadação indireta X redução da alíquota

% ISS	% elevação	% impacto na arrecadação
5,0		
4,5	20%	6,4%
4,0	30%	9,6%
3,5	50%	16,0%
3,0	60%	19,2%
2,5	80%	25,6%
2,0	90%	28,8%

Fonte: Os autores.

Agora é possível calcular o percentual de impacto na arrecadação do ISSQN considerando os resultados sobre a tributação direta e a tributação indireta a partir das distintas alíquotas de ISSQN, conforme mostrado na tabela 4.

Tabela 4: impacto total arrecadação X redução da alíquota

% ISS	ISS direto	ISS indireto	TOTAL
5,0			
4,5	8%	6,4%	14,4%
4,0	4%	9,6%	13,6%
3,5	5%	16,0%	21,0%
3,0	-4%	19,2%	15,2%
2,5	-5%	25,6%	15,6%
2,0	-12%	28,8%	4,8%

Fonte: Os autores.

Portanto, em considerando o maior impacto positivo sobre a arrecadação de ISSQN na cidade de Londrina, a melhor situação apontada nesta sondagem é aquela proveniente de uma redução de 5% para 3,5% na alíquota de ISSQN.

Esta medida permitirá aumentar a arrecadação em 21,0%.

#### 4. Conclusão

Ficou claro no levantamento de dados que: a) a alíquota 5% de ISSQN, aplicada pelo município de Londrina sobre os Eventos avaliados tem algum alcance inibidor na atração destes para a cidade; b) que apesar disso, a forma com que é imputada a cobrança aos agentes, especialmente os locais, não os persuade a reivindicar redução na alíquota aplicada; c) que o baixo poder discricionário das agencias sobre a escolha da cidade do evento diminui o impacto que uma redução na alíquota poderia ter; d) que o valor pago em ISSQN é pouco representativa formação de custos de eventos desta natureza; e) que apesar disso, uma

redução na alíquota seria absolutamente vantajosa para o cidade, tanto em termos de montante arrecadado quanto no significativo aumento da movimentação financeira provocada pelo evento, em especial bares e restaurantes.

A redução recomendada por esta sondagem, considerando unicamente o aumento na arrecadação do município é de 1,5% sobre a alíquota de ISSQN para os eventos focos desta análise, aplicando-se, portanto, uma alíquota de 3,5%.

Os números utilizados foram bastante conservadores em termos de gastos complementares. Mesmo assim apontam para um crescimento na receita na ordem de 21,0% e um aumento de 50% no número de eventos.

Se, no entanto, a intenção estiver voltada a atrair o maior público possível pela oferta de eventos, uma redução de 3% na alíquota de ISSQN, que a reduzisse para 2%, a arrecadação municipal ainda teria um ganho de 4,8% e o público (número de eventos) subiria em 90% na comparação com a alíquota praticada atualmente.

Para obter o valor em numerário do impacto financeiro para cada nível de redução proposto, basta utilizar o valor da arrecadação atual e aplicar os percentuais constantes na Tabela 4.

## 5. Agradecimentos

Esta investigação foi possível graças ao NuPEA daUTFPR campus Londrina, ao Londrina Convention&Visitors Bureau, com quem construímos uma parceria paralelar a cabo a coleta de dados e ao Programa deBolsas da PROREC.

## REFERÊNCIAS

ALBUQUERQUE, S.S. **Turismo de eventos**: a importância dos eventos no desenvolvimento do turismo. Brasília, 2004.

BENI, M. C. **Política e estratégia do desenvolvimento regional**: roteiro metodológico com base na instrumentação e operacionalização do SISTUR - Sistema de Turismo Aplicado ao Projeto da Costa Oeste - Estudo de Caso. Revista Turismo Visão e Ação, Santa Catarina: UNIVALI, ano 2, n. 3, p. 51-70. Abr/set, 1999.

BRITTO, J.; FONTES, N. **Estratégias para Eventos**: uma ótica do marketing e do turismo. São Paulo: Aleph, 2002.

DALPIAZ, R. C. C. DAGOSTINI, A; GIACOMINI, D. M.; GIUSTINA, M. G. A hospitalidade no turismo: o bem receber. Caxias do Sul, 2012. Disponível em:<[http://www.serragaucha.com/upload/page\\_file/hospitalidade-e-bemreceber.pdf](http://www.serragaucha.com/upload/page_file/hospitalidade-e-bemreceber.pdf)>. Acesso em: nov. 2018.

UNWTO – UNITED NATIONS WORLD TOURISM ORGANIZATION. **UNWTO** Tourism Highlights: 2018 Edition. Madrid: World TourismOrganization, 2018.

WELLERS, W. J. **Economia**. 2 ed. São Paulo: Saraiva, 2003.