

"A FEA e a USP respeitam os direitos autorais deste trabalho. Nós acreditamos que a melhor proteção contra o uso ilegítimo deste texto é a publicação online. Além de preservar o conteúdo motiva-nos oferecer à sociedade o conhecimento produzido no âmbito da universidade pública e dar publicidade ao esforço do pesquisador. Entretanto, caso não seja do interesse do autor manter o documento online, pedimos compreensão em relação à iniciativa e o contato pelo e-mail bibfea@usp.br para que possamos tomar as providências cabíveis (remoção da tese ou dissertação da BDTD)."

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade
Departamento de Contabilidade e Atuária

**PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO E O VALOR DAS EMPRESAS
BRASILEIRAS**

Gustavo Pedro de Oliveira

Dissertação apresentada ao Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, como parte dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Dr. Nilton Cano Martin

São Paulo

2004

“Nada é certo nesse mundo exceto a morte e os impostos”.
(Benjamin Franklin)

A Maria Alice,
esposa e amiga nos momentos mais difíceis.

AGRADECIMENTOS

Agradeço às pessoas que, de algum modo, contribuíram para que este estudo pudesse concretizar-se.

Em especial, ao Prof. Dr. Nilton Cano Martin, meu orientador, pelo constante incentivo e apoio em todas as reuniões. A firmeza e a sabedoria foram decisivas na conclusão desta dissertação.

Ao Prof. Dr. Massanori Monobe, pelos muitos ensinamentos ministrados, especialmente, em matéria tributária.

Aos professores da FEA-USP, em geral, pela abertura de tantas portas que me permitiram a obtenção de conhecimentos valiosos e a possibilidade de conquistá-los cada vez mais.

Aos funcionários do Departamento de Contabilidade e Atuária da FEA-USP, pela amizade e carinho recebidos.

Aos colegas das diversas disciplinas que cursamos, pelas alegrias e tristezas que foram compartilhadas.

À Prof. Ivone Borelli, que, incansavelmente, revisou este trabalho, capítulo após capítulo.

Finalmente, a meu pai, contador e professor Agnaldo Pedro de Oliveira, a quem mais uma vez sou agradecido pelo apoio, por ser não só minha fonte de sabedoria, mas também, fonte de força.

OLIVEIRA, Gustavo Pedro dc. **Planejamento tributário e o valor das empresas brasileiras.** Dissertação (Mestrado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade – Departamento de Contabilidade e Atuária. USP, 2004, 296 p.

RESUMO

Esta pesquisa procurou estudar o Planejamento Tributário e seus efeitos no valor das empresas brasileiras. Na determinação do valor de uma empresa, são procuradas, além de sua potencialidade econômica, a capacidade e a habilidade dos gestores na geração de riqueza para seus acionistas. O valor de uma empresa é induzido pela sua capacidade de geração de fluxo de caixa a longo prazo, por isso entre os vários métodos de avaliação, aquele que, segundo os analistas, melhor representa o valor de um empreendimento no pressuposto de sua continuidade, corresponde ao cálculo do valor presente do fluxo de caixa livre. A definição básica deste cálculo equivale ao caixa gerado pelas operações menos o montante de capital expendido para manter a capacidade produtiva da empresa naquele momento. Por sua vez, o cálculo de fluxo de caixa livre é influenciado por diversos fatores, sejam eles internos ou externos. Um desses, ainda pouco explorado pela Contabilidade, refere-se aos efeitos tributários incidentes sobre as operações da empresa. A grande quantidade de tributos e o elevado montante pago obrigam o *Controller* a conhecer profundamente a legislação tributária, visando a adequada avaliação de seus efeitos em qualquer transação realizada, decidindo por um caminho menos oneroso à empresa. O processo que o *Controller* tem como meta: redução da carga tributária de uma entidade recebe o nome de Planejamento Tributário. Assim, este estudo teve como objetivo analisar os impactos da realização de um Planejamento Tributário no valor de uma empresa. Para alcançar este objetivo, foram utilizados o estudo de caso e a pesquisa bibliográfica. Desse modo, pode-se concluir que pelos estudos de casos práticos, os acionistas/proprietários só recebem uma pequena parcela do resíduo da geração de resultados em termos de caixa, após o pagamento de todas as aquisições de insumos e obrigações financeiras, entre as quais surgem com grande destaque os tributos. Conclui-se também que o máximo valor empresarial só poderá ser obtido com a minimização da exposição da empresa ao impacto tributário por meio da efetivação de um Planejamento Tributário, e isto é especialmente importante em um cenário típico de negócios brasileiro, no qual o impacto tributário comparece como um dos mais importantes fatores da mortalidade empresarial.

Palavras-chave: Planejamento Tributário;

Avaliação de empresas brasileiras;

Cálculo de fluxo de caixa livre;

Efeitos tributários sobre as operações das empresas.

OLIVEIRA, Gustavo Pedro de. Planejamento tributário e o valor das empresas brasileiras. Dissertação (Mestrado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade – Departamento de Contabilidade e Atuária. USP, 2004, 296 p.

ABSTRACT

This research tried to study the Tax Planning and its effects in the Brazilian companies value. In the value determination of a company, it is searched, besides its economic potentiality, the capacity and managers' ability in the wealth generation for its stockholders. The value of a company is armature by its generation long term cash flow capacity, because of this between several evaluation methods, the one that, according to analysts, better represents the value of an enterprise in the purpose of its continuity, is the value free cash flow present calculation. The basic definition of this calculation corresponds to the cash generated by the operations less the capital expended amount to keep the company productive capacity at that moment. Then, the free cash flow calculation is influenced for several factors, be they internal or external. One of these, still little explored by the Accounting, it refers to the tributary effects incidents on the company operations. The tributes big quantity and the elevated amount pay oblige Controller to know profoundly the tributary legislation, aiming at adequate evaluation of its effects in any accomplished transaction, deciding for a less onerous way to the company. This process that Controller has as put, the tax burden reduction of an entity, receives the Tax Planning name. For so much, this work had as objective to analyze the accomplishment impacts of a Tributary Planning in the value of a company. To reach this goal, they were going used the study of case and bibliographical research. Thus, it can conclude that by the studies of practical cases, stockholders/owners only receive a generation residue small bit of results in terms of cash, after the payment of all the materials and financial obligations acquisitions, between which ones arise with big highlight the tributes. It concludes also that the maximum managerial value can only be obtained with minimization of the company exhibition to the tributary impact by means of a Tributary Planning, and that is especially important in a typical scenery Brazilian business, in which the tributary impact attends like one of the most managerial mortality important factors.

Key-words: Tax Planning;
Brazilian Companies evaluation;
Free cash flow valuation;
Tributary effects in the companies operations;

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	1
1.1. Problema	1
1.2. Objetivos do Estudo	12
1.3. Justificativa	14
1.4. Metodologia.....	20
1.5. Organização e distribuição do trabalho	21
2. PRINCIPAIS ASPECTOS DA LEGISLAÇÃO TRIBUTÁRIA BRASILEIRA	23
2.1. Tributos: Considerações Preliminares	23
2.1.1. Conceituação de Tributo.....	23
2.1.2. Evolução Histórica dos Tributos	24
2.2. Sistema Tributário Brasileiro.....	26
2.2.1. Limitações no Poder de Tributar	29
2.2.2. Espécies de Tributos.....	32
2.3. Efeitos da Reforma Tributária.....	37
2.4. Tributos Incidentes sobre o Faturamento	41
2.4.1. PIS e COFINS	41
2.4.1.1. Características Gerais	41
2.4.1.2. Base de Cálculo	43
2.4.1.3. PIS – Cobrança não-cumulativa	48
2.4.1.4. COFINS – Cobrança não-cumulativa	50
2.4.1.5. Alíquotas.....	55
2.4.2. Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS)	55
2.4.2.1. Características Gerais	55
2.4.2.2. Base de Cálculo	56
2.4.2.3. Alíquotas.....	56
2.4.3. SIMPLES	56
2.4.3.1. Características Gerais	56
2.4.3.2. Pessoas Jurídicas Impedidas de Optar pelo SIMPLES	58
2.4.3.3. Recolhimento e Porcentuais	60
2.4.3.4. Excesso de Receita Bruta no Ano-Calendário.....	61
2.5. Tributos Incidentes sobre o Valor Agregado	62
2.5.1. Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI).....	62
2.5.1.1. Características Gerais	62
2.5.1.2. Base de Cálculo	64
2.5.1.3. Alíquotas.....	64
2.5.2. Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS).....	65
2.5.2.1. Características Gerais	65
2.5.2.2. Base de Cálculo	65
2.5.2.3. Alíquotas.....	66

2.5.3. Contribuições sobre a Folha de Salários.....	67
2.5.3.1. Instituto Nacional do Seguro Social (INSS).....	67
2.6. Tributos Incidentes sobre o Resultado	68
2.6.1. Imposto sobre a Renda das Pessoas Jurídicas.....	68
2.6.1.1. Fato Gerador.....	68
2.6.1.2. Alíquotas do Imposto de Renda e Recolhimento.....	69
2.6.1.3. Regimes de Tributação	69
2.6.1.4. Tributação pelo Lucro Real	70
2.6.1.5. Tributação Pelo Lucro Real Anual (Estimativa).....	74
2.6.1.6. Redução ou Suspensão do Recolhimento do Imposto Mensal.....	76
2.6.1.7. Tributação Pelo Lucro Presumido	76
2.6.1.8. Apuração do Lucro Presumido	78
2.6.1.9. Tributação Pelo Lucro Arbitrado.....	78
2.6.2. Contribuição Social sobre o Lucro.....	81
2.6.2.1. Alíquotas da Contribuição Social sobre o Lucro e Recolhimento	81
2.6.2.2. Regimes de Tributação	81
2.6.2.3. CSL para Pessoas Jurídicas Tributadas pelo Lucro Real.....	81
2.6.2.4. Recolhimento por Estimativa	82
2.6.2.5. Apuração do Lucro Presumido	82
2.6.2.6. Tributação Pelo Lucro Arbitrado.....	83
3. PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO	84
3.1. A terminologia utilizada na doutrina: Elisão, Evasão e Elusão.....	84
3.1.1. Características de Evasão Fiscal	86
3.1.2. Características da Elisão Fiscal.....	88
3.1.3. Características da Elisão Tributária.....	90
3.2. Fraude e Sonegação Fiscal.....	92
3.3. A Norma Antielisão	96
3.4. Planejamento Tributário: Conceitos e Objetivos	98
3.4.1. Classificação do Planejamento Tributário	100
3.4.2. Finalidades do Planejamento Tributário.....	101
3.4.3. Abrangência e Aspectos do Planejamento Tributário.....	102
3.4.4. Planejamento Tributário Eficaz.....	104
3.5. Importância da Contabilidade no Processo de Planejamento Tributário	105
3.6. Tipos de Planejamento Tributário.....	107
3.7. Alternativas de Planejamento Tributário	108
3.7.1. Planejamento Tributário Operacional.....	109
3.7.1.1. Ajustes de Balanço e Opção Trimestral pelo Lucro Real	109
3.7.1.2. Balanço de Abertura na Transição do Lucro Presumido para o Lucro Real.....	110
3.7.1.3. Baixa de Ativos fictícios.....	111
3.7.1.4. Cancelamento e Devolução de Vendas.....	112
3.7.1.5. Contabilização de Bens de Consumo Eventual	114
3.7.1.6. Contabilização de Estoques pelo Custo por Absorção	114
3.7.1.7. Contabilização de Incentivos Fiscais.....	116
3.7.1.8. Contabilização de Variações Monetárias Passivas	116
3.7.1.9. Contabilização do ICMS do imobilizado.....	118
3.7.1.10. Compensação de Tributos	120

3.7.1.11. Crédito Relativo aos Insumos Entrados sem Oneração do Imposto	121
3.7.1.12. Créditos Ocultos	124
3.7.1.13. Custo unitário de aquisição do imobilizado.....	125
3.7.1.14. Depreciação Acelerada em Função dos Turnos.....	125
3.7.1.15. Depreciação de bens não operacionais	127
3.7.1.16. Depreciação de bens usados	128
3.7.1.17. Depreciação Incentivada.....	128
3.7.1.18. Depreciação por taxas fixadas em laudo.....	132
3.7.1.19. Despesas ocultas que podem alterar o regime de tributação.....	132
3.7.1.20. Diferimento nas Contratações com o Poder Público	133
3.7.1.21. Distribuição de Lucros no Lucro Presumido	134
3.7.1.22. Faturamento e Apropriação de Custos ou Despesas	136
3.7.1.23. Ganhos de Capital em Bens Desapropriados.....	137
3.7.1.24. Ganhos de Capital em Operações de Longo Prazo.....	137
3.7.1.25. Ganhos de Capital na Venda de Bens.....	139
3.7.1.26. Juros sobre o Capital Próprio.....	140
3.7.1.27. Perdas no Recebimento de Créditos	141
3.7.1.28. Planejamento Tributário com Base em uma Ação de Contestação.....	144
3.7.1.29. Receitas com Cláusula ou Condição Suspensiva.....	145
3.7.1.30. Recuperação de Prejuízos Não Operacionais	146
3.7.1.31. Regime de Caixa no Lucro Presumido e SIMPLES Federal	149
3.7.1.32. Regime de Competência das Receitas	150
3.7.1.33. Resultados de Exercícios Futuros.....	151
3.7.1.34. Retenção na fonte da CSSL, PIS e COFINS.....	152
3.7.2. Planejamento Tributário Estratégico	153
3.7.2.1. Cobrança Não-cumulativa do PIS e COFINS.....	153
3.7.2.2. Contratos de Prestação de Serviços	154
3.7.2.3. Contratos a Longo Prazo	155
3.7.2.4. Créditos na Compra de Bens Arrendados.....	157
3.7.2.5. Créditos Admissíveis.....	158
3.7.2.6. Descontos Financeiros X Descontos Comerciais	158
3.7.2.7. Desmembramento das Receitas	159
3.7.2.8. Faturamento Antecipado e Entrega Futura	161
3.7.2.9. Guerra Fiscal como Instrumento de Planejamento Tributário	163
3.7.2.10. Incentivos à Pesquisa Tecnológica e Inovação Tecnológica de Produtos	166
3.7.2.11. Industrialização por encomenda	169
3.7.2.12. Loja Virtual	170
3.7.2.13. Lucro Presumido X Lucro Real.....	170
3.7.2.14. Lucro Presumido X SIMPLES	172
3.7.2.15. Lucro Real X SIMPLES	174
3.7.2.16. Materiais de Uso e Consumo.....	176
3.7.2.17. Preços de Transferência.....	177
3.7.2.18. Rateio de Custos e Despesas.....	181
3.7.2.19. Rede de Franquias	182
3.7.2.20. Reforma do Imobilizado.....	182
3.7.2.21. Regime de Suspensão	183
3.7.2.22. Sociedades Cívis.....	185
3.7.2.23. Subcontratação e Contrato de Gestão	186
3.7.2.24. Subempregadas.....	187
3.7.2.25. Prestação de Serviços em outros Municípios.....	188
3.7.2.26. Valoração dos Estoques em Elaboração	188
4. AVALIAÇÃO DE EMPRESAS	190
4.1. O Valor de uma Organização	190

4.2. Métodos e Modelos de Avaliação	192
4.3. Método de avaliação contábil	193
4.4. Modelo de Avaliação com Base no Valor de Liquidação	195
4.5. Modelo de Avaliação com Base no Fluxo de Caixa Descontado	196
4.5.1. Apuração do Fluxo de Caixa Descontado por meio do Fluxo de Caixa Livre.....	199
4.5.2. Apuração da Taxa de Desconto.....	201
4.5.3. Valor Terminal (V _T).....	207
4.6. O Impacto dos Tributos na Avaliação de Empresas.....	208
4.7. Exemplos e Gráficos.....	211
4.7.1. Empresa Prestadora de Serviços.....	212
4.7.2. Empresa Comercial	218
4.7.3. Empresa Industrial.....	225
5. CASOS PRÁTICOS	233
5.1. Engenplan Desenvolvimento de Projetos Ltda	233
5.2. Fluidráulica Produtos Hidráulicos Ltda	242
5.3. Rubber Star Indústria e Comércio de Artigos de Borracha Ltda.....	252
6. CONCLUSÃO	262
ANEXO A – QUESTIONÁRIO SOBRE PERCEPÇÃO DE TRIBUTOS NAS EMPRESAS	266
ANEXO B – TABULAÇÃO DAS RESPOSTAS REFERENTES AO QUESTIONÁRIO DO ANEXO A ..	268
ANEXO C – TABELAS E GRÁFICOS DA PESQUISA.....	273
ANEXO D - EVOLUÇÃO DA CARGA TRIBUTARIA GLOBAL – 1947/2002 (EM % DO PIB) ...	277
ANEXO E – RECEITA TRIBUTÁRIA GLOBAL (EM % DO PIB).....	278
ANEXO F – RELATÓRIO DE ÍNDICES SELIC NO PERÍODO DE 01/02/1995 ATÉ 01/12/2002 (SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL).....	279
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	280
BIBLIOGRAFIA CONSULTADA	293

1. INTRODUÇÃO

1.1. Problema

A partir da década de 1980, uma nova ordem mundial emergiu alterando as estruturas dos mercados financeiros e promovendo o aparecimento de grandes corporações transnacionais. Com a globalização, vários países desenvolvidos e aqueles em desenvolvimento, bem como suas respectivas culturas foram atingidos, gerando crises financeiras e políticas com a reorganização de seus mercados internos.

Nos últimos anos, como efeito dessa nova ordem, mercados extremamente competitivos vêm surgindo.

Conforme cita **Polydoro** (2002):

“Para começar, o otimismo exacerbado e ingênuo dos tempos da Nova Economia está morto e enterrado. A desaceleração da economia mundial que se seguiu ao estouro da bolha do mercado acionário americano e minguou os investimentos em países em desenvolvimento funcionou como uma espécie de choque de realidade para empresários e executivos. Hoje, está claro que a única forma de triunfar na era da hipercompetitividade é se preparar ao máximo, criar modelos de negócios rentáveis e, mais importante, diferenciar-se da concorrência. Em suma, adaptar a gestão da organização ao cenário disputado e cada vez mais complexo do mundo dos negócios”.

A crescente concorrência tem obrigado as empresas a cortar custos, para obter preços menores a seus produtos, mas, mesmo assim, as margens de rentabilidade têm sido reduzidas de modo expressivo.

Os elevados níveis de concorrência são apenas uma das facetas da extrema hostilidade do ambiente de negócios brasileiro, sobretudo às pequenas, e médias empresas. No entanto, existem outras: de um lado, as receitas, a redução da renda disponível *per capita*, tendência que vem acontecendo nos últimos dez anos que provocou a contração persistente e geral dos mercados e da inadimplência dos compradores; de outro lado, a dos custos conhecida como o elevado ônus sobre as empresas das taxas de juros reais que estão entre as maiores do mundo.

Além desses fatores, há outro ainda mais pesado que, combinado com os dois anteriores, faz do Brasil um dos países com maior mortalidade empresarial do planeta: a carga tributária.

Provavelmente criado na antigüidade, os tributos regulam e possibilitam a vida em sociedade mediante a contribuição individual de cada pessoa em favor de toda a comunidade. No Brasil, além de comporem uma malha intrincada e superposta de obrigações, cuja simples manutenção, isto é, o acompanhamento da legislação e o pagamento dos tributos nas datas e nas condições aprezadas, constituem uma tarefa complexa e onerosa, também apresenta um perfil de carga pesadíssima sobre os custos das atividades produtivas que vem crescendo a cada ano.

Pela pesquisa realizada com 237 empresas (Anexos A, B, C), ficou comprovado que o elevado custo dos tributos sobre o negócio representa o maior obstáculo para alcançar o lucro, observando que só 30,0% delas obtiveram lucro no ano anterior.

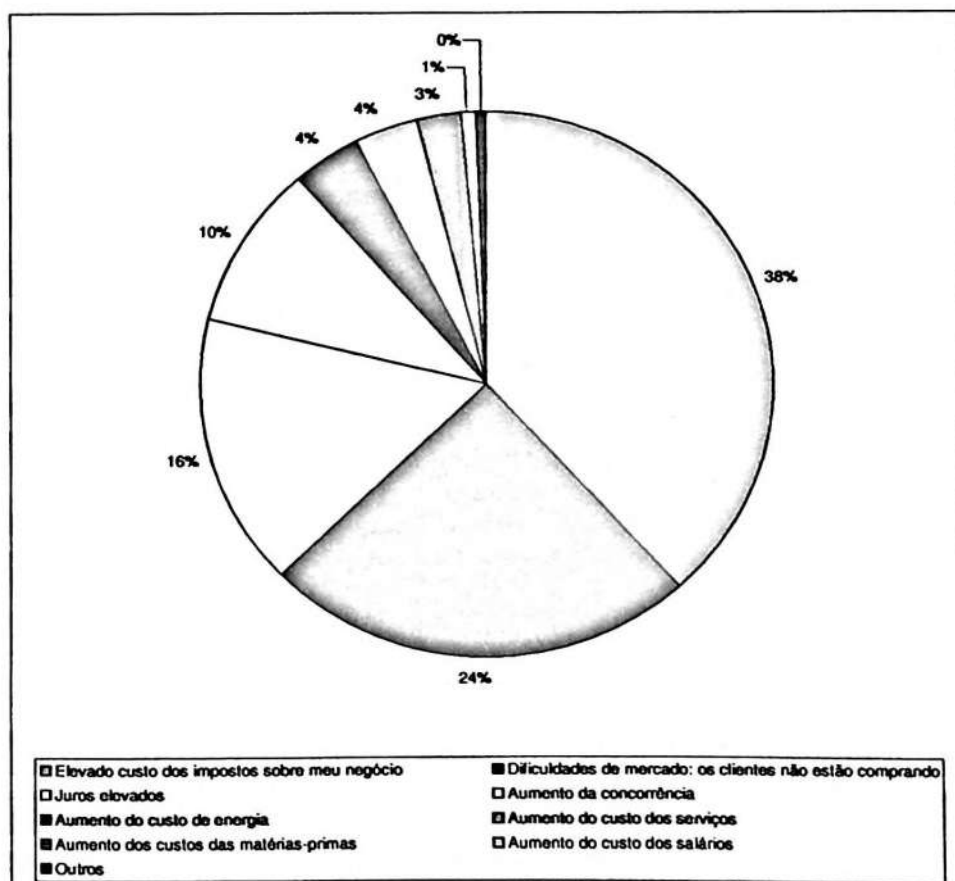


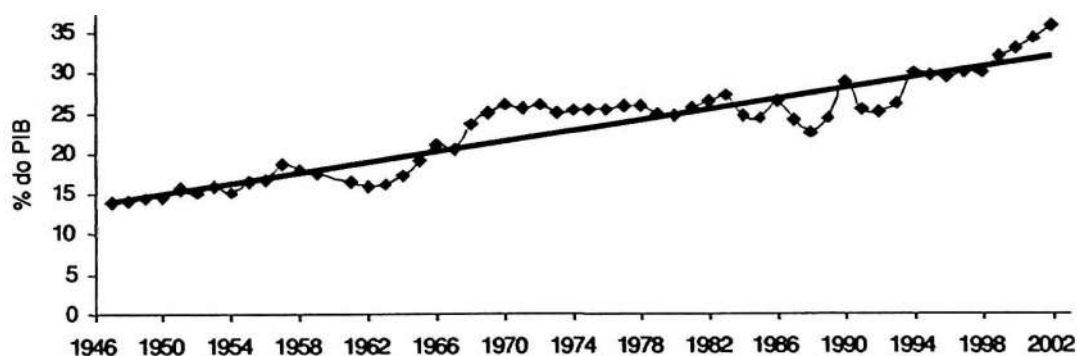
Gráfico 1.1 – Qual é o maior obstáculo para ter lucro em seu negócio?

O peso exagerado dos tributos sobre os eventos da produção é sempre uma crítica presente quando se avalia a atual estrutura tributária.

Assim, no exercício de 2002, ano marcado pelas eleições presidenciais e pela turbulência econômica, a arrecadação tributária indicou um montante, segundo a Secretaria da Receita Federal (SRF, 2003), na ordem de R\$ 473,8 bilhões, o que representa um acréscimo nominal de quase 16,0% sobre o mesmo volume recolhido em 2001.

Observa-se que, no mesmo período, as taxas de inflação, medidas pela média mensal, foram de 13,5% e 8,45%, segundo o IGP-DI e o IPCA, respectivamente (BNDES, 2003). O indicador conhecido como carga tributária bruta (CTB) registrou um novo recorde de arrecadação, passando de 34,1% em 2001 para 35,6% em 2002, o maior índice desde sua criação em 1947 (SRF, 2003).

Gráfico 1.2 - Carga Tributária Global - 1947/2002



Fonte: Anexo D

De acordo com o Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT, 2003), a carga tributária brasileira elevou-se no ano de 2002, alcançando 35,6% do Produto Interno Bruto (PIB), ao passo que só no primeiro trimestre de 2003 este índice já bateu novo recorde, atingindo 41,23% do PIB.

De acordo com o mesmo IBPT (2003), se o PIB alcançar um crescimento da ordem de 2,7% (projeção otimista, tendo em vista o de 2002 que foi de 1,52%), a carga tributária

brasileira poderá situar-se em 38,52% em relação ao PIB, isto é, a carga tributária em relação ao ano anterior terá um aumento espetacular o que provocará nas empresas e sociedade empobrecimento e recessão.

Tabela 1.1 – Projeção de arrecadação para 2003

PROJEÇÃO DE ARRECADAÇÃO 2003	R\$ BILHÕES	% CRESC. NOMINAL	% CRESC. REAL	PIB	CT/PIB
1º TRIM/2003	135,13	16,94%	4,57%	327,75	41,23%
2º TRIM/2003	129,50	15,86%	5,02%	355,51	36,43%
3º TRIM/2003	140,76	17,17%	6,71%	371,71	37,87%
4º TRIM/2003	157,65	17,43%	7,54%	406,73	38,76%
TOTAL 2003	563,04	16,88%	8,02%	1.461,70	38,52%

Fonte: IBPT, 2003

O exame da carga tributária global de um conjunto selecionado de países, conforme o gráfico do Anexo E demonstra que a receita tributária brasileira de 35,6% do PIB em 2002, é muito inferior à verificada nos países europeus, ultrapassando, em alguns casos, 50,0% do PIB. Nesses países, uma parcela importante da carga tributária destina-se ao financiamento da Previdência Social. Quando tal parcela é excluída, verifica-se que as cargas tributárias dos países europeus tornam-se bem mais próximas às dos demais países, e, em alguns casos, como Alemanha, França e Holanda chegam a ser menores que a carga tributária verificada no Brasil.

Em comparação com os países da América Latina, o Brasil possui a maior carga tributária, de modo geral nesses países, a carga tributária não chega a alcançar 25,0% do PIB.

Esta carga excessiva tem estimulado empresas menores ou menos estruturadas a sonegarem os tributos exigidos, permanecendo como contribuinte, via de regra, apenas os setores mais organizados, dos quais o fisco procura extrair o máximo de receita, aumentando alíquotas para compensar a parcela que não consegue extrair dos demais.

Trata-se de um círculo vicioso, pois à medida que aumentam as alíquotas quase que, automaticamente, há uma diminuição da base de contribuintes tornando-se sem efeito esta

medida em termos de receita fiscal. O pior de tudo é que isto está minando a capacidade de crescimento dos setores mais dinâmicos da economia brasileira.

Por essas razões, o elevado montante de tributos pagos pelas pessoas jurídicas requer uma adequada administração sobre esses gastos ao longo do ano-calendário. Hoje, gerenciar tributos é uma atividade das mais importantes de uma organização, pois só o Imposto de Renda e a Contribuição Social, determinados por uma legislação complexa e dinâmica, podem representar mais de 30,0% do lucro anual.

Dada a importância dos tributos, as palavras de **Karayan, Swenson e Neff (2002, p.16)** são bastante pertinentes aos administradores brasileiros:

“Managers need to learn about taxes because optimizing a venture’s total tax burden is important to its success, and managers are the main decision makers in an organization. Knowing the fundamentals of taxation and how to apply them allows managers to make better decisions and thus be more effective in their jobs. Managers who are able to identify tax issues can also make more effective use of tax consultants, because these managers can recognize a problem when it arises and advise consultants of the trade-offs involved”¹.

Para a administração de empresas brasileiras, além de ser extremamente eficiente para sobreviver às condições adversas do mercado e das taxas de juros, o contexto sistêmico macroeconômico impõe uma condição adicional e necessária: ter uma elevada capacidade de gestão na área tributária.

Mas a realidade mostra que poucas empresas no País são capazes de efetivar uma estratégica administração tributária e este é um dos desafios da Contabilidade e da Controladoria brasileira, pois esta é uma das principais atribuições dessas áreas (**Martin, 2002**).

¹ “Os administradores precisam conhecer os tributos porque otimizar o total da carga tributária de uma empresa é importante para seu sucesso, e os administradores são os principais tomadores de decisão em uma organização. Sabendo o fundamental de tributos e como aplicá-los, permite que os administradores tomem decisões melhores e, deste modo, sejam mais efetivos em suas atividades. Os administradores que podem identificar questões tributárias podem fazer também uso mais efetivo das consultorias tributárias, porque podem reconhecer um problema quando ele surgir e avisar os consultores das negociações envolvidas”.

A grande quantidade de tributos prevista na legislação brasileira exige do Contador/*Controller*, além de uma contínua atualização, que é obrigatória por lei, a realização de análises a todas as implicações tributárias de cada transação empresarial relevante.

Desta forma, um sistema de informações confiável e sólidos conhecimentos sobre a legislação tributária são essenciais para que um Contador/*Controller* possa amenizar o impacto tributário de uma entidade e seus custos operacionais.

Em que pese sua utilidade social, do ponto de vista de uma firma, os tributos são uma drenagem de caixa forçada e improdutiva que ao incidirem:

- sobre os preços dos produtos, incrementam-nos reduzindo as vendas;
- sobre o valor adicionado, aumentam os custos internos e restringem as margens de rentabilidade dos produtos;
- sobre os resultados, reduzem o retorno sobre os investimentos dos acionistas/proprietários e não estimulam novos investimentos de expansão e geração de empregos.

Os economistas têm uma visão simplista a respeito dos impostos e seus efeitos sobre a concorrência entre as empresas de um setor ou mesmo entre as empresas de distintos setores. Para eles, os tributos simplesmente se agregam aos demais custos de uma empresa, que, por meio dos preços, são transferidos aos consumidores/usuários dos produtos. Os tributos não constituiriam vantagens competitivas, pois sua incidência seria uniforme, pelo menos, entre as firmas que concorrem em um determinado setor.

Esta visão de formação de preços "*cost-plus-margins*" desconhece que, em setores bastante competitivos, os preços são determinados fora das empresas, diretamente pelos mercados e que as empresas são muito assimétricas em relação ao perfil de seus custos internos.

Para entender a questão dos tributos, precisa perceber o problema da hierarquia de pagamentos em uma empresa, que é dividida em duas partes, correspondendo àquelas

despesas que os administradores estão dispostos a pagar, ou seja, havendo algum saldo em caixa, qual a prioridade de uma despesa em relação às demais. A primeira metade representa os valores essenciais à realização das atividades operacionais de uma empresa, enquanto a segunda mostra a destinação do resultado, após o pagamento de todas as despesas. Quanto à primeira parte da hierarquia, esta pergunta foi realizada para as 237 empresas pesquisadas, sendo aceitas duas respostas (Prioridade 1 e 2) e o resultado foi o seguinte:

- Em primeiro lugar, surgem os pagamentos internos aos envolvidos nas atividades produtivas da cadeia interna de valor (salários);
- Em segundo lugar, devem ser pagos os fornecedores de insumos, já que sem eles não existiriam produtos para levar ao mercado;
- Em terceiro lugar, surgem os pagamentos aos prestadores de serviços externos, tais como: energia elétrica e água;
- Em quarto lugar, destacam-se os pagamentos aos fornecedores de recursos por empréstimos (juros);
- E, por fim, residualmente, os pagamentos dos tributos.

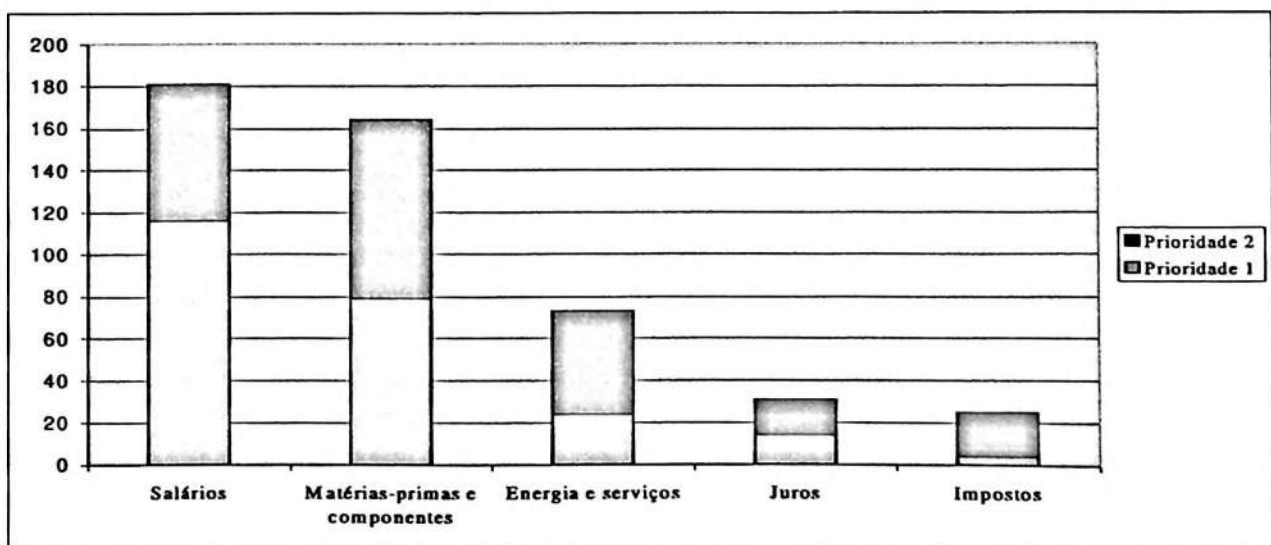


Gráfico 1.3 – Prioridade dos tributos entre as despesas principais

Quanto à segunda parte, esta pergunta também foi feita para as 237 empresas pesquisadas, e o resultado foi o seguinte:

- Em primeiro lugar, as empresas estariam dispostas a pagar suas dívidas atuais, observando o fato de que 45,0% delas que possuem dívidas acima de 90 dias, são de natureza tributária;
- Em segundo lugar, as empresas decidiriam investir na reposição de seus estoques;
- Em terceiro lugar, os pagamentos a atividades de inovação, pesquisa e desenvolvimento;
- Em quarto lugar, a realização de novos investimentos de expansão;
- Em quinto lugar, os sócios estariam dispostos a utilizar o lucro para entrar em novos negócios;
- Por fim, residualmente, as empresas destinariam o lucro a pagamentos de dividendos, além de outros fins não especificados anteriormente.

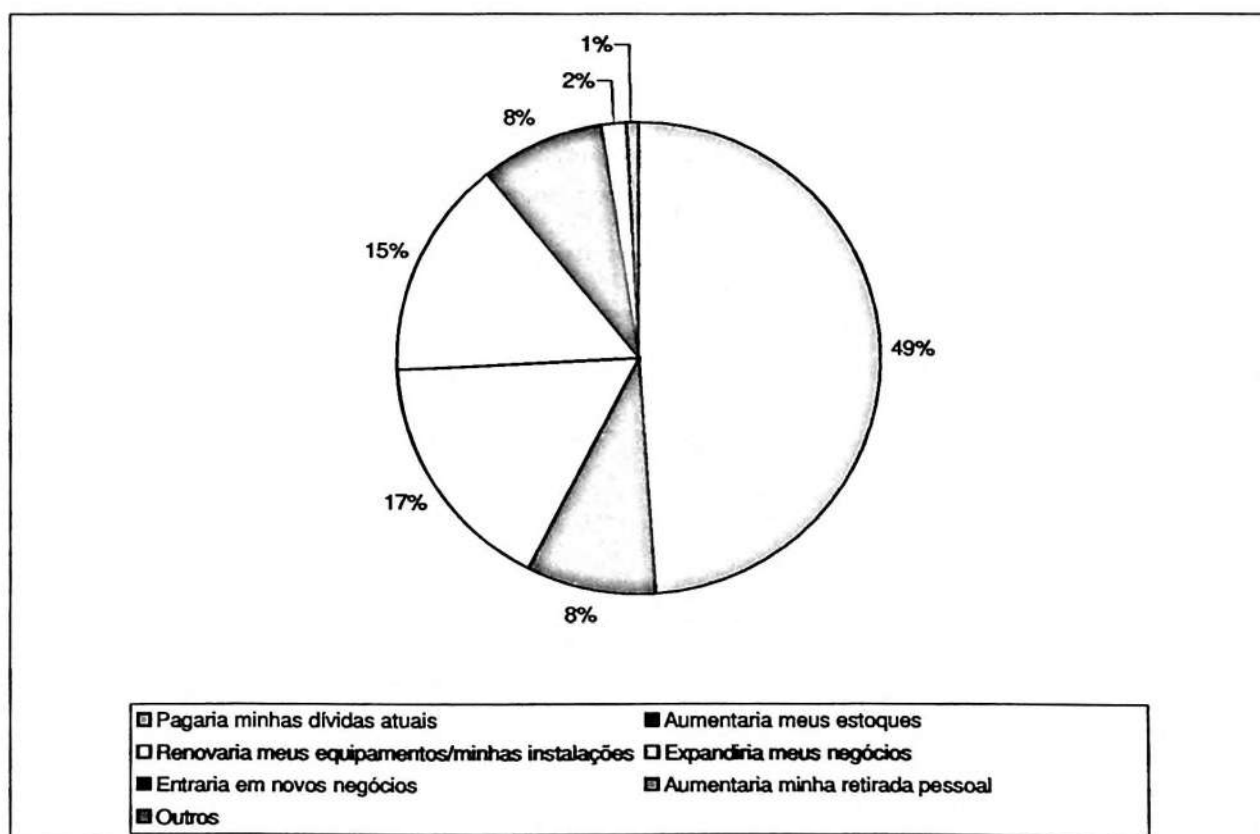


Gráfico 1.4 - Se você tivesse lucro, o que faria?

Analisando os dois gráficos referentes à hierarquia de pagamentos, observa-se que os tributos representam a última opção do empresário para realizar um pagamento. Com isso, é

de se esperar que as dívidas tributárias sejam as maiores dentro de uma empresa. Infelizmente, para que esta possa investir seus resultados em outros fins, como expansão, pesquisas e, até mesmo, distribuir dividendos, é necessário que realize todo o caminho da primeira parte da hierarquia de pagamentos, inclusive, ultrapassando a barreira de suas dívidas tributárias.

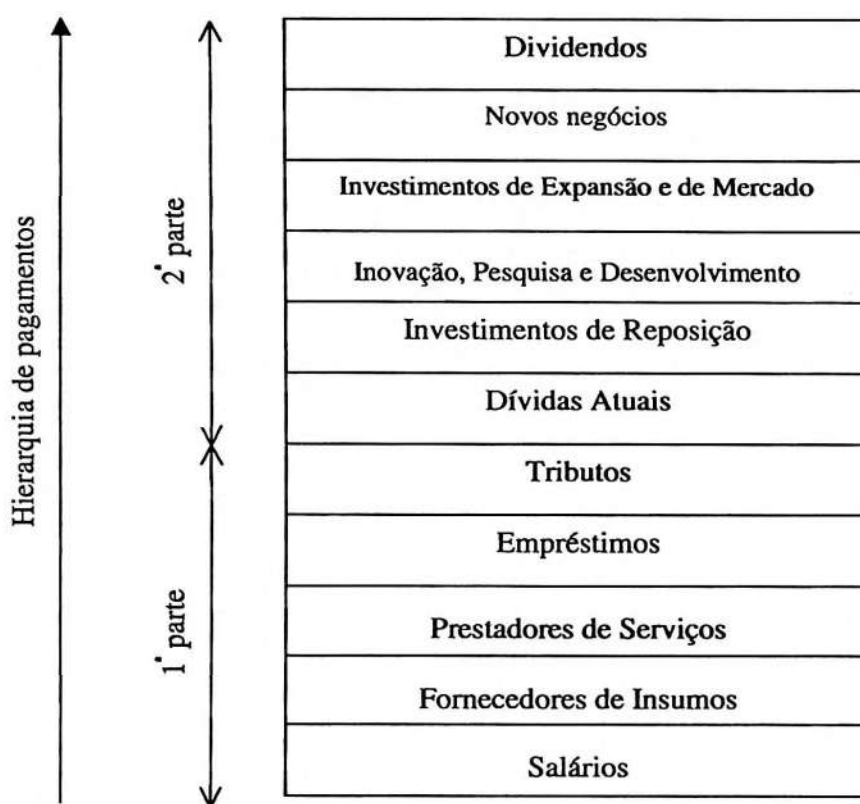


Gráfico 1.5 – Hierarquia de pagamentos

Em condições assimétricas de custos e com preços forçados de fora para dentro, a concorrência iria reduzindo as margens e, com isso, de cima para baixo, haveria restrições crescentes à capacidade da empresa pagar uma remuneração aos investimentos de seus acionistas/proprietários, fazer investimentos em pesquisas e desenvolvimento, realizar investimentos de expansão e mercado e até repor as máquinas, equipamentos e demais investimentos permanentes desgastados durante o processo produtivo. Com isso, suas

capacidades competitivas, de produção e sobrevivência ficariam irremediavelmente comprometidas no tempo.

Entretanto não é somente isto: preços ainda mais baixos, mantendo a rigidez forçada dos tributos de modo inevitável levariam a uma capacidade decrescente da empresa de fazer face aos pagamentos do serviço de sua dívida, da remuneração das atividades de suporte e, num nível extremo, fazer frente ao pagamento dos colaboradores envolvidos na cadeia de valor e de seus fornecedores de insumos. Assim, em condições extremas de competitividade empresarial, que realmente imperam em um ambiente hostil de negócios como o brasileiro, os tributos assumem uma importância extraordinária na complexa equação financeira das empresas, conforme atestam as estatísticas de mortalidade empresarial, pois uma boa parte de nossas empresas não consegue resolvê-la.

Em condições de igualdade tributária, admitindo que, todas as empresas aceitem igualmente a exigibilidade dos tributos, elas deveriam só competir nas outras variáveis de custos, já que os tributos não possibilitariam qualquer compressibilidade. Mas isto não é um fato real. Dada a complexidade das regras que os regem, os tributos em nosso País permitem, em geral, certas flexibilidades em relação à forma de seu lançamento e sua incidência sobre as empresas.

Isto significa que hoje a redução dos custos é uma necessidade a todas as empresas brasileiras que estão em condições de alta competitividade, que se impõe de forma ainda mais premente no que tange aos custos tributários, dado o seu fortíssimo incremento nos últimos anos e sua característica de não gerar benefícios diretos às organizações. Assim, dentre os instrumentos de redução estratégica de custos (Martin, 1999), um dos mais importantes aos Contadores/*Controllers* é o que levaria a uma redução legal do ônus tributário empresarial. Este instrumento recebe o nome de Planejamento Tributário que corresponde a um conjunto de formas de atuação e procedimentos operacionais de uma empresa (especialmente, os

contábeis), que, de forma legítima, buscam expor a empresa a uma tributação mais justa do ponto de vista financeiro, recolhendo exatamente o montante devido que foi gerado em suas operações, fazendo com que venha a obter um patamar superior de rentabilidade e competitividade.

Scholes e Wolfson (1992, p.3) citam:

“Effective tax planning requires the planner to recognize that taxes represent only one among many business costs, and all costs must be considered in the planning process: to be implemented, some proposed tax plans require exceedingly costly restructuring of the business”².

Assim, é fácil entender que o Planejamento Tributário é sumamente importante às empresas. Contudo, para verificar toda a extensão de sua importância e sua relevância na moderna Controladoria, é preciso quantificar a contribuição que o Planejamento Tributário pode trazer aos negócios.

Em primeiro lugar, deve-se entender o imperativo do valor vivido pelas empresas modernas, segundo o qual sua finalidade última e mais destacada seria a de retornar o maior valor possível aos investimentos de seus acionistas/proprietários, ou, em outros termos, fazer com que a empresa tenha o maior retorno possível para os que nela investem seu capital.

Mas a medida do valor de uma empresa para seus acionistas/proprietários resulta da potencialidade de uma geração futura de caixa, que se torne disponível a seus acionistas/proprietários.

Para **Martelanc** (1998, p.1), *“uma empresa deve ser avaliada pelo seu potencial de geração de resultados futuros e não pelos recursos historicamente consumidos na sua criação”*.

Copeland, Koller e Murrin (2002, p.58) afirmam:

“A criação de valor para o acionista no mercado de capitais pode ser ligada a alguma medida de valor intrínseco. Este, por sua vez, é movido, em última

² *“Um efetivo planejamento tributário exige do planejador o reconhecimento que os tributos representam só um entre muitos custos de um negócio, e todos os custos devem ser considerados no processo de planejamento: para serem cumpridos, alguns planejamentos tributários propostos exigem sumamente a reestruturação do negócio”*.

análise, pela capacidade da empresa para geração de fluxo de caixa descontado (DCF). O valor intrínseco baseado no DCF pode ser usado para avaliar oportunidades específicas de investimento ou a estratégia de uma unidade de negócios ou da companhia como um todo”.

Como foi demonstrada na hierarquia de pagamentos acima, os acionistas/proprietários só recebem o resíduo final da geração de resultados em termos de caixa, depois do pagamento de todas as aquisições de insumos e obrigações financeiras, entre as quais surgem com destaque os tributos. Assim, o máximo valor empresarial somente pode ser obtido com a minimização da exposição da empresa ao impacto tributário e, isto é, em especial, importante em um cenário de negócios tipicamente brasileiro, onde a carga tributária comparece como um dos mais importantes fatores da hostilidade ambiental e da mortalidade empresarial.

Dessa forma, a importância do Planejamento Tributário pode ser analisada com base na avaliação das empresas submetidas aos tributos brasileiros. Num primeiro momento, deve-se estudar o impacto dos tributos sobre o valor empresarial e, depois, demonstrar a relevância do Planejamento Tributário por meio da economia que proporciona de pagamento efetivo dos tributos e, conseqüentemente, do aumento de sua competitividade e do valor empresarial.

1.2. Objetivos do Estudo

O presente estudo tem como objetivo mostrar as principais práticas de Planejamento Tributário no Brasil e como aplicá-las em situações cotidianas para aumentar o valor da empresa.

Conhecer os tributos que incidem sobre as empresas brasileiras é importante, mas é um conhecimento difícil de ser adquirido.

Para Karayan, Swenson e Neff (2002, p.5), *“the devil is in the details”*, ou seja, os detalhes da legislação tributária são bastante importantes e, literalmente, há miríades de

dispositivos tributários que precisam ser aprendidos para conduzir uma gestão tributária eficiente e eficaz.

Esta pesquisa pretendeu estudar os mais importantes tributos incidentes sobre as operações das empresas aplicáveis no cotidiano empresarial e suas implicações. Espera-se que este estudo possa contribuir para que especialistas de outras áreas conheçam novas oportunidades dentro do planejamento tributário, e auxiliar os administradores na tomada de decisões, além de verificar de que forma os tributos afetam as empresas.

Em seguida, buscou-se mostrar ao administrador como determinadas situações, processos e transações devem ser conduzidos internamente para minimizar sua exposição tributária. Os procedimentos de redução legal do ônus tributário empresarial são chamados de planejamento tributário. Alguns exemplos da vida real ilustram estes procedimentos, pois o campo de atuação do planejamento tributário é muito amplo, podendo referir-se a qualquer um dos tributos que compõe o sistema tributário nacional, abrangendo as três esferas de governo, bem como referir-se a cada situação específica em qualquer tipo de empresa estabelecida no Brasil.

No desenvolvimento do trabalho, algumas questões tributárias com alternativas para a redução do custo tributário foram analisadas de forma a servir muito mais como exemplo a fim de contribuir para demonstrar a importância e a necessidade de os empresários adotarem um planejamento tributário cada vez mais minucioso. Isto poderá fazer com que a variável tributo passe a ser estudada com maior profundidade do que é feita atualmente por grande parte dos empresários, propiciando conhecer com maior clareza os efeitos dos tributos nos preços de bens e serviços e, conseqüentemente, permitir que sejam adotadas estratégias capazes de anular ou reduzir os efeitos danosos dos tributos na atividade empresarial.

Em função da dinâmica da legislação tributária, o conteúdo deste trabalho poderá ser alterado a qualquer momento, sem aviso prévio, em razão das discussões no Congresso

Nacional em torno da nova reforma tributária. Com isso, a cada mudança da legislação tributária federal, estadual ou municipal, recomenda-se ao leitor adaptar as idéias expostas às novas normas vigentes.

Como complemento, este trabalho tem a pretensão de servir como estímulo ao desenvolvimento da cultura do valor empresarial para mostrar a importância do planejamento tributário no cotidiano empresarial.

1.3. Justificativa

A realidade tributária brasileira é bastante complexa: traz um custo financeiro elevado às empresas e causa uma constante insegurança de se estar ou não cumprindo com todas as obrigações impostas pelo fisco. Nesse emaranhado de obrigações, os contribuintes e o Estado estão sempre medindo forças: o primeiro desenvolvendo procedimentos visando a excluir ou minorar os encargos tributários, já o segundo, sempre buscando elevar a arrecadação, não se importando com os meios para atingir tal fim.

Diante do constante aumento da Carga Tributária Bruta (CTB), a cada ano, o contribuinte brasileiro vem sofrendo perdas progressivas, pois o retorno esperado é sempre menor. A cada novo recorde de arrecadação anual, as empresas brasileiras estão deixando de ser competitivas. Algumas, para não perderem a competitividade, deixam de recolher os tributos ao governo, conforme demonstrado na pesquisa realizada com as 237 empresas brasileiras. Do total das que possuem débitos em atraso há mais de 90 dias (70,0%), 45,0% têm os tributos como principal natureza dessas dívidas.

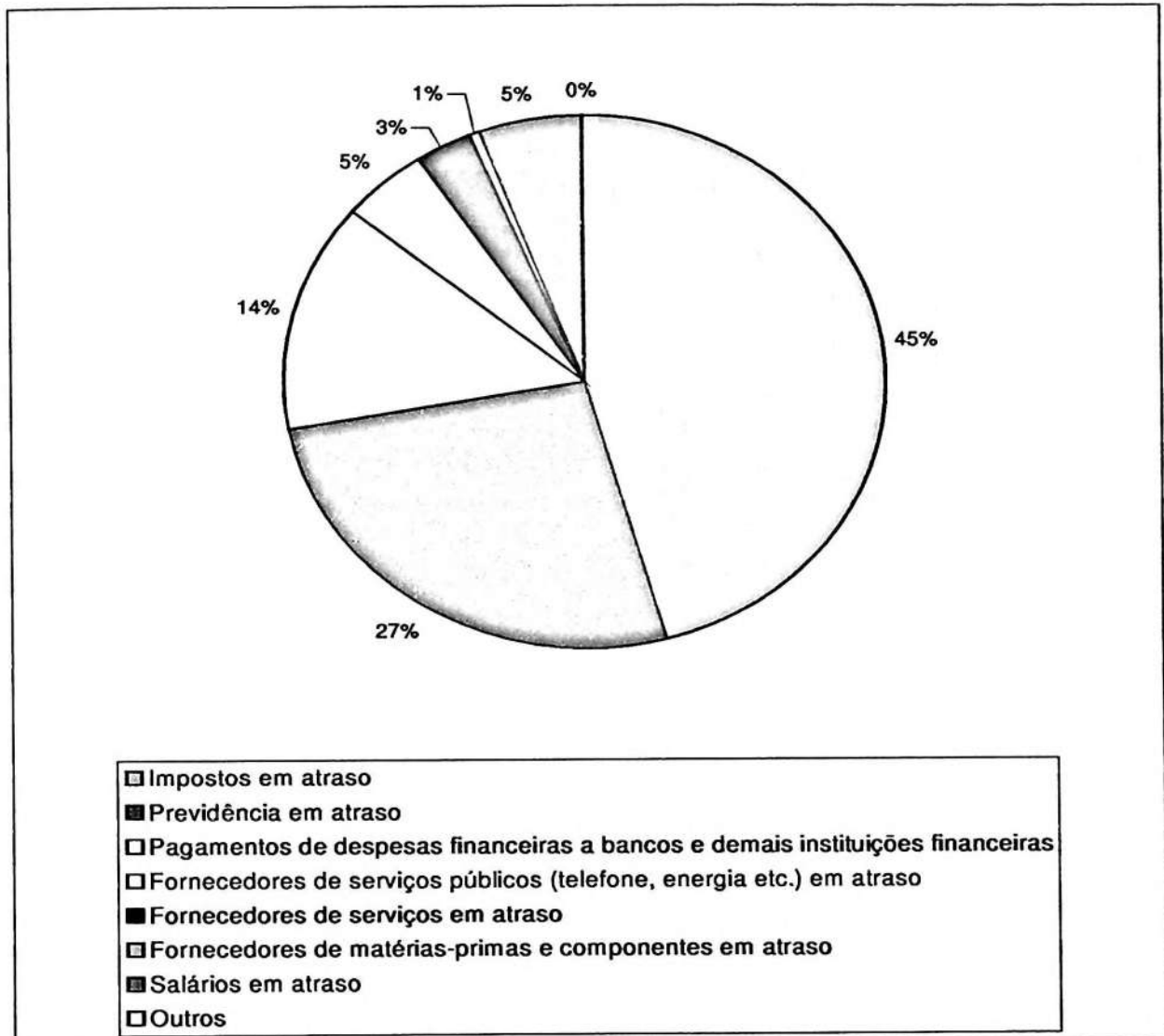


Gráfico 1.6 – Se tem débitos em atraso acima de 90 dias, qual é sua natureza principal?

Ao mostrar as características do sistema tributário nacional, **Franco** (1997, p.814) expõe sua preocupação com esta realidade:

“O elevado montante dos impostos e contribuições pagos pelas pessoas jurídicas requer uma administração sobre essas despesas ao longo de todo ano-calendário. Gerenciar impostos é, hoje, uma atividade das mais importantes nas organizações, (...).”

Pela necessidade de administrar dezenas de impostos, taxas e contribuições não seria surpresa a constatação de que grande parte do esforço das empresas para conseguir aumentar seus resultados fosse perdido sob a forma de tributos. **Amaral** (2000) apresenta sua visão a respeito desse aumento e o que o contribuinte espera:

“O cidadão que arca com o ônus dessa avalanche tributária quer um sistema mais simples, de forma que ele entenda porque paga, para quem paga e para onde vão os recursos arrecadados. O contribuinte precisa de um sistema que diminua sensivelmente o número de tributos existentes, que reduza as obrigações acessórias (declarações, formulários, livros, etc.) e que efetivamente desonere a produção e os rendimentos. Um sistema moderno, com somente três impostos (um federal, um estadual e um municipal), somente uma contribuição que financie a seguridade social, poucas taxas e limitação à instituição de novos tributos. O país necessita de um sistema que obrigue os governantes à correta aplicação do dinheiro público, que restrinja os desvios e escândalos e que permita às empresas nacionais ter competitividade nesse mundo globalizado”.

Pelo levantamento da carga tributária global de cada empresa pesquisada (indústrias, comércio atacadista e varejista e serviços), o IBPT (2002, p.3) identificou a carga tributária empresarial média:

- a) Carga Tributária sobre o Faturamento: 33,05%;
- b) Carga Tributária sobre o Total de Custo/Despesas: 47,14%;
- c) Carga Tributária sobre o Lucro: 52,23%.

Os números mostram uma imensa apropriação do caixa gerado pelas empresas em favor do governo e têm como resultante uma redução do valor das empresas brasileiras atingidas. Ao que parece, enquanto o governo não se comportar em relação às contas públicas com maior zelo, o tema em questão não sairá de moda tão cedo, em especial com a atual reforma tributária em discussão no Congresso.

De acordo com **Martins (1998)**, se a reforma for no sentido de majorar a carga tributária, o Brasil será o país dos impostos. Viveremos exclusivamente como produtores de tributos. Estaremos aprisionados a um sistema perverso em que o Estado “*vampiresco*” sugará o sangue da população brasileira para se auto-sustentar à custa do desemprego, do sucateamento do parque empresarial, da miséria de uma sociedade cujo único destino, como os escravos da gleba medieval, será servir os senhores feudais do poder federativo.

Conforme **Martins (1998)**, em dezembro de 1993, quando o plano real foi anunciado, o ministro Fernando Henrique mostrou que, apesar de a carga tributária brasileira ser a mais

elevada do cone Sul (27% contra 20% da Argentina e menos de 20% do Paraguai e do Uruguai), o "déficit" público estava zerado, as reservas eram confortáveis (mais de 50 bilhões) e a dívida interna estava sob controle (em torno de 50 bilhões), estando a externa negociada por 30 anos.

Neste quadro, não só os juros contribuíram para o aumento da dívida interna e a perda da competitividade do País, como também as despesas de custeio, ou seja, de manutenção do pessoal dos três poderes e do Ministério Público, hoje, entre aposentadorias e vencimentos, consomem parcela fundamental das receitas orçamentárias. Em resumo, o Brasil não cresce diante de uma carga tributária cada vez maior e mais onerosa, o que deixa a sociedade também mais pobre.

Entretanto, os problemas atuais motivaram a elaboração de várias propostas para a tributação nacional oriundas dos mais diversos segmentos da sociedade, cuja discussão ainda perdura, sem a efetiva implantação de uma verdadeira reforma tributária.

Assim, verificou-se que, após sucessivos recordes de arrecadação, a renda nacional permanece mal distribuída, e pior, a cada ano avança ainda mais sobre os contribuintes de mais baixa renda o que, inevitavelmente, agravará o quadro nacional. Desse modo, observa-se o soterramento da qualidade de nossa tributação acompanhada de todos os princípios constitucionais tributários que em muito atenuariam esta situação calamitosa.

Quando os governantes falam sobre Carga Tributária, há uma sensação de fatalidade: de que algo inevitável vai acontecer, obrigatório para todos, assim precisamos nos preparar para evitar o pior. É como se a federação não trabalhasse a favor da empresa e do contribuinte mas contra ela, um arqui-inimigo que espera o momento certo para dar seu bote com o aumento de uma alíquota ou de uma base de cálculo, fato esse, que nós brasileiros vivemos com muita frequência.

É inevitável indagar-se se o Congresso Nacional tem competência jurídica para analisar nossa tributação, esquecendo-se de uma exclusiva e fria análise numérica sobre simulações futurísticas que envolvem o comportamento do contribuinte, visando sempre fechar “portas e janelas” para impossibilitar o contribuinte de planejar tributariamente. É possível a recuperação da economia nacional sem um bloqueio total, porque é claro para todos que a correta administração financeira resolveria os problemas mais graves e urgentes da administração pública.

O governo aposta em uma reforma tributária, mesmo que represente um incremento na receita tributária da União, há grande demanda por gastos públicos que nenhum incremento na receita poderá satisfazer; nessa busca de valores financeiros, a finalidade de determinados tributos é descaracterizada ficando questionamentos sem resposta. Será que a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS) está sendo usada apenas para fins sociais? A Contribuição Provisória sobre Movimentação ou Transmissão de Valores e de Créditos e Direitos de Natureza Financeira (CPMF) é direcionada apenas para o setor de Saúde para qual foi criada? Estes questionamentos estarão sempre no ar e nem mesmo a Lei de Responsabilidade Fiscal, que veio para controlar os gastos públicos, poderá responder.

A carga tributária é elevada e não se discute, o sistema tributário não funciona como deveria e a sonegação das empresas é um fator relevante dentro do contexto fiscal, mas será apenas uma reforma tributária irá resolver? A grande demanda de gastos públicos precisa ser freada antes que a situação estatal fique caótica.

A decisão das empresas de estudar o Planejamento Tributário traria uma solidificação no mercado competitivo, pois evitar-se-ia a bancarrota de inúmeras empresas que não sobrevivem até os dois anos em razão da alta carga tributária. Por isso, é imperativo para cada uma delas preservar legalmente seu valor por meio do planejamento tributário, já que todo e

qualquer valor pago em excesso ou acima de um mínimo possível em uma atividade é um desperdício que destrói o valor.

Para **Fernandes** (2000, p.2),

“ (...) o planejamento tributário previsto e executado de maneira inteligente e eficaz na proteção ao desencaixe das empresas, é fato de veemente importância na situação financeira de toda e qualquer entidade. Portanto, um bom planejamento tributário é eficaz na proteção das disponibilidades das empresas”.

Conforme **Martinez** (2002, p.1):

“Em época de mercado competitivo e recessivo, de aumento da concorrência entre as empresas nacionais, o planejamento tributário assume um papel de extrema importância na estratégia e finanças das empresas, pois quando se analisam os balanços das mesmas, percebe-se que os encargos relativos a impostos, taxas e contribuições são, na maioria dos casos, mais representativa que os custos de produção”.

Nas batalhas pela competitividade, as empresas mais eficientes ou, em nosso caso, as que conseguem melhores resultados por intermédio do planejamento tributário, por definição, são mais competitivas, já que podem repassar tais economias de custos a seus clientes ou efetuar maiores investimentos. Sob esta visão, **Martinez** (2002, p.1) afirma:

“O mundo globalizado, o mercado competitivo e o pesado ônus tributário que sufoca as empresas requer do profissional de contabilidade, a todo instante, práticas de gerenciamento eficazes para preservar a continuidade do empreendimento. Procurar formas lícitas para reduzir o pagamento de tributos e ao mesmo tempo estar atento às mudanças da legislação é uma necessidade imprescindível para maximização dos lucros das empresas, para manutenção dos negócios e melhorar os níveis de emprego”.

A proibição do Planejamento Tributário é o fim de qualquer limite do poder fiscal pois, no cenário atual, uma das únicas formas de uma empresa tornar-se competitiva é a redução da carga tributária. O Planejamento Tributário está presente no mundo todo, e ignorá-lo é simplesmente assumir o desinteresse pela prosperidade, já que o mesmo deixou de ser uma opção para tornar-se necessidade. Há três únicos caminhos possíveis, à escolha do contribuinte: a planificação, a sonegação ou a bancarrota.

Nesse sentido, a decisão a respeito de desenvolver um estudo na área contábil-tributária foi sustentada, além dos fatores expostos anteriormente, pela escassa bibliografia sobre o tema. Ao lado do Direito Tributário, a Contabilidade sempre foi um dos alicerces do Planejamento Tributário das empresas, sobretudo, nos últimos anos, mas os pesquisadores da área até hoje pouco abordaram a respeito do tema em seus estudos. Pessek (2002, p.1) cita que:

“O Contador exerce papel fundamental no planejamento fiscal e tributário e dia a dia na gestão de negócios. Ao acompanhar a legislação tributária e o mercado diuturnamente o Contador pode prever problemas, racionalizar custos e oferecer soluções eficazes de modo a evita-lhes o eterno adiamento”.

Sem que se pretenda esgotar o assunto, o trabalho demonstra algumas técnicas que, realmente, contribuem para diminuir o desencaixe das empresas e com comprovada eficácia. Entende-se ainda que este estudo poderá apresentar contribuições concretas para a tomada de decisões no que tange às várias alternativas de tributação a serem adotadas, segundo as características e o fluxo de caixa de cada entidade, observando sempre a importância e a visão do *Controller*.

1.4. Metodologia

Os procedimentos adotados visaram a atingir seus objetivos, basearam-se na Pesquisa-Diagnóstico, na Pesquisa Bibliográfica e em Estudo de Caso.

A fase inicial consistiu em uma Pesquisa-Diagnóstico que teve por objetivo identificar e definir o problema do estudo. Esta etapa foi realizada pela distribuição de um questionário (Anexo A) a 1.000 empresas espalhadas pelo País. Do total, foram coletadas 237 respostas devidamente tabuladas (Anexo B), cujos dados e informações foram conclusivas ao desenvolvimento deste trabalho.

A etapa que envolveu a pesquisa bibliográfica foi efetuada, procurando identificar artigos e livros sobre: avaliação de empresas com ênfase no método do fluxo de caixa livre, tributos, carga tributária e planejamento tributário. Foi realizada uma pesquisa nos textos legais para identificar e analisar as principais práticas de planejamento tributário existentes no Brasil.

Na terceira etapa, foi adotada a metodologia do Estudo de Caso, envolvendo a pesquisa de empresas que poderiam ter realizado qualquer espécie de planejamento tributário no último ano, bem como a coleta dos respectivos Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício do mesmo período.

Pelas informações obtidas e por uma planilha eletrônica, elaborou-se o Fluxo de Caixa Livre dessas empresas, bem como a determinação de seu valor econômico. Além disso, desenvolveu-se uma simulação para determinar o valor dessas empresas, caso optassem por realizar um planejamento tributário.

Ao determinar estes valores nas duas opções descritas (com e sem o planejamento tributário), foi feito um estudo comparativo e analítico dos resultados.

1.5. Organização e distribuição do trabalho

Este estudo está dividido em seis capítulos, incluindo este, que é introdutório onde foram descritos basicamente o problema a ser estudado, a justificativa do tema, o escopo e a metodologia.

Os aspectos fundamentais da legislação tributária brasileira foram estudados na segunda parte. As características dos principais tributos incidentes sobre as atividades das empresas foram destacadas por trazerem uma maior contribuição ao desenvolvimento da pesquisa.

No terceiro capítulo, foram analisadas as características do planejamento tributário, observando as diferenças entre elisão e evasão fiscal e a formulação das várias metodologias de planejamento tributário que podem ser aplicadas em casos práticos.

Na quarta parte, foram desenvolvidos os conceitos fundamentais da avaliação de empresas e seus vários métodos com ênfase na metodologia do fluxo de caixa livre e nos fatores que pudessem afetá-lo, destacando os efeitos tributários.

Na quinta parte, foi efetivada uma série de estudos de caso de empresas para obter seu valor por meio da metodologia do fluxo de caixa livre, objetivando observar e analisar seu comportamento em função do planejamento tributário realizado.

Finalmente, na sexta parte, foram apresentadas as conclusões do trabalho em função dos resultados obtidos no estudo de caso.

2. PRINCIPAIS ASPECTOS DA LEGISLAÇÃO TRIBUTÁRIA BRASILEIRA

2.1. Tributos: Considerações Preliminares

2.1.1. Conceituação de Tributo

Conforme estabelece o art. 3º do Código Tributário Nacional (2002):

“Art. 3º - Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrado mediante atividade administrativa plenamente vinculada”.

Tributo é uma prestação pecuniária, pois o conceito legal exclui qualquer prestação que não seja representada por dinheiro. Não podem ser cobrados tributos que consistam em prestação de natureza pessoal, tal como a prestação de serviços.

O tributo é compulsório, pois a obrigatoriedade faz parte de sua essência. O tributo não decorre de negócio jurídico realizado mediante manifestação de vontade das partes, e sim de uma relação de soberania do Estado que lhe permite exigir de todos que tiverem capacidade contributiva.

A lei só pode obrigar o contribuinte a pagar tributo em moeda corrente do País, ou em outra unidade traduzível em moeda, tal como a UFIR, por exemplo.

Quando o art. 3º do Código Tributário Nacional (2002) afirma que o tributo não constitui sanção a ato ilícito, significa que a hipótese de incidência é sempre algo lícito. Deve-se observar quais situações, como a aquisição de disponibilidade econômica ou jurídica de rendimentos, são suficientes para o nascimento de obrigações tributárias como o imposto de renda (art. 43 do CTN), ainda que tais rendimentos sejam provenientes de atividades ilícitas como o “jogo do bicho” (a hipótese de incidência é a aquisição de disponibilidade financeira e não o jogo do bicho).

Finalmente, a cobrança do tributo é uma atividade privada da administração pública que não pode ser exercida por nenhuma outra pessoa. Além disso, há de ser vinculada, ou seja, a administração pública deverá agir estritamente conforme a lei tributária, e não segundo seus próprios critérios.

2.1.2. Evolução Histórica dos Tributos

O termo tributo vem do latim *tributum* do verbo *tribuere* que significa dividir ou repartir entre as tribos. Traz a idéia da carga, representada pela despesa pública, distribuída entre o povo (tribo). Na Antigüidade, o tributo tinha o sentido de indenização ou reparação de guerra, era uma imposição pura e simples do vencedor.

Ouro, prata, obras de arte, animais, até escravos eram arrancados dos povos vencidos. Na antiga Grécia, é possível encontrar o tributo como meio de defesa do bem-coletivo, entregue aos cuidados da Cidade-Estado sem relação de servidão. Nela, também, os cidadãos livres contribuía(m) pessoalmente para sua defesa nos casos de guerra.

Os romanos constituem o exemplo histórico do Estado que, de modo permanente, buscou nas populações vencidas os recursos necessários para seus gastos. Para manter as despesas do grande império, usaram e abusaram de seu poder para extorsão dos povos mais fracos. Inúmeros tributos, alguns curiosos, como o imposto sobre telhas e janelas das casas, revelavam a engenhosidade dos legisladores visando a obter dinheiro do povo para manter os suntuosos gastos do império.

Na Idade Média, os súditos pagavam tributos com fundamento numa suposta autorização divina aos soberanos ou aos senhores feudais, como também pelo direito de propriedade e pela força militar do rei ou da nobreza feudal.

Ainda na época medieval, a partir do século XIII, especialmente, na Inglaterra, para manter seus exércitos e suas guerras, os reis foram obrigados a pedir contribuições à própria

nobreza feudal, a grandes mercadores e banqueiros. No entanto, esses senhores forçaram o rei a abdicar de grande parte de seus poderes, passando a precisar explicar o destino que daria aos recursos e só lançar mão de novos tributos com a concordância do parlamento ou do conselho. Originou-se aí o denominado princípio da legalidade, pelo qual só por meio da autorização legislativa podem ser cobrados tributos.

Ao final do século XVIII, com a Revolução Francesa surgiu o conceito de Estado de Direito, consagrando a soberania popular e a separação dos poderes - Executivo, Legislativo e Judiciário. Caberia à Assembléia do Povo aprovar tanto a despesa como a receita, ou seja, definir quanto e onde gastar e de quem e quanto cobrar de impostos, dando origem à instituição do Orçamento Público.

De acordo com Paes (1998, p.72):

“Os tributos inicialmente eram cobrados com grande arbítrio do estado para com os cidadãos, e finalmente, após o evolver de vários graus, baseiam-se na capacidade contributiva e na obrigação do contribuinte para concorrer para a consecução do bem comum estatal”.

Embora bastante complexas essas referências mostram que o Estado Moderno, sob o ponto de vista administrativo, está ou deveria estar voltado à satisfação das necessidades coletivas, como defesa externa, segurança interna, distribuição de justiça, controle da moeda, saúde, educação, estradas, comunicações e outras. Para tanto, busca recursos na sociedade, sob a forma de tributos.

Na virada do século XIX para o XX, a novidade foi a idéia de que os impostos poderiam ser usados como um meio de redistribuição de renda, especialmente, dos ricos para os pobres, promovendo a justiça social e a igualdade econômica.

Esta proposição inicialmente partiu dos "socialistas acadêmicos" alemães no início do século XX. Opondo-se igualmente à exploração capitalista e à luta de classes marxistas, estes homens - a maioria historiadores da economia - defenderam uma redistribuição da renda por meio do sistema fiscal como o "*terceiro caminho*". Mas foi um político inglês, David Lloyd-

George quem transformou tal noção em política governamental, incorporando-a aos orçamentos que elaborou antes da Primeira Guerra. Após 1918, esta se tornou a política governamental mundial (Pereira, 1999).

Em toda parte, a redistribuição da renda pelo sistema tributário ainda é considerada o instrumento mais eficaz de política social, tanto pelos políticos como pelos eleitores. No entanto, cabe ressaltar que *“a obrigação tributária somente nasce e exsurge com o fato ou ato previsto em lei. O fato gerador é evento a que a lei adstringe a obrigação de pagar o tributo. (...) O tributo deve ser instituído por lei e não por decreto”* (Paes, 1998, p.72).

Para Sakakihara (1998), o tributo na sua evolução histórica deixa de ser fruto do poder arbitrário ou discricionário do Estado para se constituir em instrumento jurídico de receita pública, definido por lei ordinária. O tributo nada mais é, hoje, do que o poder fiscal normatizador, criador da receita pública. Entretanto, tributos vêm sendo criados e utilizados com funções não arrecadatórias no mundo moderno, porém, singularmente de intervenção na economia privada. Desta feita, interfere-se na economia regional ou mesmo nacional, mediante agravos ou benefícios tributários, estimulando-se determinados segmentos econômicos, investimentos regionais, ou mesmo, desestimulando-se a importação de determinado produto ou o consumo de certos bens.

2.2. Sistema Tributário Brasileiro

Com o intuito de promover a compreensão deste trabalho, faz-se necessário fornecer uma pequena visão da estrutura do sistema tributário atual, a fim de que conceitos básicos a respeito do tema possam ser abordados sem qualquer receio de mal-entendido.

Toda e qualquer atividade de governo possui encargos que variam em função da amplitude de suas atribuições e responsabilidades que são definidas pela sociedade, em regra são financiados por quatro fontes de recursos:

- Renda Primária decorrente da ação empresarial do Estado;
- Rendas Inflacionárias mediante emissão de papel-moeda e ampliação da base monetária;
- Endividamento Público tomada de empréstimo e colocação de títulos do governo no mercado; e
- Rendas Tributárias decorrentes do ordenamento tributário vigente (Pereira, 1999).

No capitalismo moderno, as rendas tributárias representam a fonte de recursos de maior relevância. O Estado pelos tributos consegue extrair recursos da sociedade para financiar suas ações que são definidas pela própria sociedade por intermédio de seus legítimos representantes e formatadas pelo orçamento público. A forma pela qual o Estado gera estas receitas tributárias, assim como o nível de arrecadação almejado são estabelecidos pelo respectivo sistema tributário.

Sistema tributário deve ser entendido como um conjunto ordenado e lógico de normas relativas à matéria tributária. Os conceitos e institutos que o compõem jamais devem ser vistos de forma estática, mesmo porque devem ser aplicados em um conjunto dinâmico constituído pela realidade social, pelo sistema econômico e pelo critério de justiça (Santos, 1998).

O sistema tributário de um Estado não pode, outrossim, ser considerado neutro dentro do contexto socioeconômico em que se encontra vigente. Sua estreita correlação com a realidade objetiva é regularmente observada e acompanhada pelos governantes e tecnocratas que definem a política econômica a ser adotada por um país.

O sistema tributário vigente encontra sua pedra angular nos artigos 145 a 162 da Constituição Federal, em que ficaram definidos os princípios gerais da tributação nacional, as competências e limitações tributárias dos entes federativos, bem como a repartição das receitas tributárias arrecadadas.

Elaborada por uma Assembléia Constituinte, a Constituição Federal contém os parâmetros básicos que norteiam os Poderes Legislativo, Executivo e Judiciário, definindo e traçando suas competências e diretrizes. Como Lei Maior, é instituidora das bases que orientam a criação das demais normas que, segundo **Fabretti (1999, p.108)** “vão organizar e sistematizar o comportamento social, de tal sorte que o encaminhe para a consecução dos fins a que se propõe”.

Estas normas estão estabelecidas na Constituição Federal, em seu artigo 59, como: Emendas à Constituição, Leis Complementares, Leis Ordinárias, Leis Delegadas, Medidas Provisórias, Decretos-Legislativos e as Resoluções.

Para o Direito Tributário, a Constituição Federal e suas emendas estabelecem as competências e os princípios tributários. A Constituição atribui competência, descentralizando o Poder Político. Cabe ao ente político a quem foi atribuída a competência em utilizá-la ou não, isto é, a instituição de tributos será por conveniência do referido ente, portanto, facultativa. Outrossim, deve-se ressaltar que a competência tributária sofrerá limitações representadas por princípios e imunidades a serem observados pelos entes tributantes.

A Lei Complementar estabelece as normas gerais em matéria tributária, que são normas básicas reguladoras da competência tributária disposta na Constituição e estabelecedoras de regras gerais aplicáveis a todos os tributos, com as funções de dispor sobre conflitos de competência em matéria tributária, regulamentar as limitações constitucionais ao poder de tributar e estabelecer normas gerais de Direito Tributário.

A lei ordinária tem a função de instituir tributos, embora haja alguns que, por força da Constituição, precisem ser instituídos por Lei Complementar. A função de instituir tributos, em regra, será exercida por Lei Ordinária.

Os atos infralegais emanam do Executivo e regulamentam as leis, são atos normativos expedidos pelo poder Executivo, objetivando dar cumprimento fiel aos ditames legais.

O Código Tributário Nacional, um dos objetos deste estudo, foi editado na forma de Lei Ordinária em 1966. Por tratar de normas gerais, adquiriu *status* de Lei Complementar, uma vez que a exigência de Lei Complementar para a elaboração de normas gerais de Direito Tributário surgiu com a Constituição Federal de 1967, tendo sido mantida tal exigência no artigo 146 da atual Constituição.

2.2.1. Limitações no Poder de Tributar

O tributo não existe sem fronteiras e, nestas, reside a limitação do poder de tributar. Estas limitações são formadas pela união de traços que demarcam o modo, o campo, a forma e a intensidade com que irá atuar o poder de tributar.

Os tributos são capacitados de princípios constitucionais para que possam ser exercidos. Na verdade, esses princípios regem o limite do poder de tributar, quando um tributo ultrapassa ou não respeita um dos princípios constantes em lei referente a eles, neste ponto está localizada a fronteira do poder do tributo que são:

1. **Princípio da legalidade:** fator essencial para a estipulação e aplicação de um tributo, visto que ele deve ter como base uma lei fundamentadora. O tributo não pode ser aumentado sem que para isso a lei o ampare nessa aplicação. Mas não basta que a lei autorize a cobrança de um tributo para que ele possa ser aplicado, ela deve estipular os aspectos pertinentes ao fato gerador do devido tributo;
2. **Princípio da irretroatividade:** o tributo não pode ser aplicado em caráter retroativo, ou referente a fatos passados, a não ser em leis que se vocacionam para atuarem no pretérito com suas equivalentes bases. O tributo só pode passar a contar como atuante em fatos ocorridos, após a vigência da lei que o estipula. Neste ponto, somente em casos de rara exceção, a lei pode retroagir;

3. Princípio da anterioridade: composto pela vedação do direito de cobrar tributos no mesmo exercício financeiro em que foi publicada a lei que instituiu ou aumentou os tributos em questão. Mas existem exemplos de exceções que se fazem sentir no caso da aplicação do princípio da anterioridade. São eles: os previstos no § 1º do art. 150 da Constituição Federal (imposto de importação sobre produtos estrangeiros; imposto sobre a exportação, para o exterior, de produtos nacionais ou nacionalizados; imposto sobre produtos industrializados; imposto sobre operações de crédito, câmbio e seguro, os relativos a títulos e valores mobiliários e o imposto extraordinário lançado por motivo de guerra externa – art. 154, II, da CF); os empréstimos compulsórios na hipótese do art. 148, I, da Constituição; e as contribuições sociais que financiam a seguridade social (art. 195, I, II e III, da CF). As contribuições sociais relativas à seguridade social, porém, só podem ser exigidas após noventa dias da data da publicação da lei que as houver instituído ou modificado (art. 195, § 6º, da CF). É a denominada anterioridade noventária ou nonagesimal;
4. Princípio da anualidade: situação em que os tributos devem ter prévia autorização para que sejam cobrados em cada ano ou exercício;
5. Princípio da isonomia ou igualdade tributária: princípio este que proíbe qualquer tipo de distinção entre os contribuintes, sendo todos iguais perante a lei, não podendo fazer distinção nem de ocupação profissional nem de função exercida. Paralelo ao princípio da igualdade, está o princípio da uniformidade que rege não poder haver nenhum tipo de privilégio odioso no que se refere à instituição e aplicação de tributos;
6. Princípio da capacidade contributiva: o tributo deve ser aplicado adequando-se a capacidade contributiva ou econômica que cada indivíduo ou entidade possui;
7. Princípio da vedação de tributo confiscatório: este princípio rege que não se pode usar o confisco para pagamento de tributo. Essa pode ser uma forma mínima de preservar um

pouco da propriedade privada do indivíduo, caso contrário, seria desumano aplicar tributos em que seria necessário destituir o contribuinte de todos os seus bens para o pagamento do mesmo; no entanto, é necessário que haja um limite para saber até onde se pode avançar no patrimônio do indivíduo sem que se configure confisco;

8. Princípio da liberdade de tráfego: neste princípio, observa-se a proibição por lei de impedir o ir e vir de pessoas ou bens por meio de tributos interestaduais e intermunicipais;

Desta maneira, pode-se analisar cada um dos princípios e notar claramente como pode ser limitado o poder de tributar, como já foi mencionado, no qual o tributo se impuser a seus princípios, estará havendo uma tentativa de romper seus limites.

Um aspecto que merece destaque, as imunidades tributárias são admitidas no Brasil, a situação permite que a União tribute a renda, mas não pode incidir tributo sobre os partidos políticos; os produtos industrializados podem ser tributados, porém não o papel utilizado; destas situações, extraem-se as imunidades. Entendida como uma forma qualificada ou especial de não incidência em que a limitação ao poder de tributar é prevista pela Constituição Federal.

2.2.3. Conceitos Tributários Gerais

- **Vigência da Lei:** as normas tributárias entram em vigor, salvo disposição em contrário, 45 dias após sua publicação. O intervalo de tempo decorrido da publicação até sua vigência é doutrinariamente entendido como *vacatio legis*, período em que a lei é válida mas não obriga ninguém a seu fiel cumprimento. Esse intervalo de tempo torna-se necessário para que os contribuintes tenham tempo hábil para conhecer e aplicar as novas disposições legais. A *vacatio legis* não é obrigatória, respeitados os princípios constitucionais já mencionados, como, por exemplo, a anterioridade.

- **Hipótese de Incidência:** é a descrição abstrata contida na lei, isto é, a previsão legal do fato que, se verificado, gera a obrigação tributária.
- **Base de Cálculo:** é o elemento quantitativo do tributo, a grandeza sobre a qual será calculado o tributo.
- **Alíquota:** é a porcentagem a ser aplicada sobre a base de cálculo, que determinará o valor do tributo a ser recolhido.
- **Incidência:** é a realização da situação que se encontra prevista na legislação e que acarreta a ocorrência do respectivo fato gerador, dando origem à obrigação tributária.
- **Não Incidência:** o fato praticado não corresponde à descrição contida em lei, não havendo adequação da situação “tácita” aos preceitos da norma. Nesta situação, não há fato gerador.
- **Isenção:** é a dispensa do pagamento de determinado tributo, em virtude de expressa disposição contida na lei.
- **Sujeito Ativo:** é a pessoa jurídica de direito público titular da competência para exigir seu cumprimento.
- **Sujeito Passivo:** é a pessoa obrigada ao pagamento do tributo ou penalidade pecuniária como:
 - a) Contribuinte – quando tiver relação pessoal e direta com situação que constitua o respectivo fato gerador; ou
 - b) Responsável – quando, sem revestir a condição de contribuinte, sua obrigação decorrer de expressa disposição da lei.
- **Lançamento:** é o ato de verificar e registrar a ocorrência do fato gerador, a fim de apurar a quantia devida pelo sujeito passivo.

2.2.2. Espécies de Tributos

No artigo 145 da Constituição Federal, foram definidas as espécies de tributos, quais sejam: impostos, taxas e contribuições de melhoria.

Os impostos são tributos que têm como fato gerador uma situação que não tem como contrapartida nenhuma atividade imediata do Estado em relação ao contribuinte.

Assim, o imposto pode ser conceituado como uma obrigação, geralmente, em dinheiro, que se exige de cada cidadão para financiar as despesas de interesse geral, a cargo do Estado.

O art. 16 do Código Tributário Nacional (2002), define o imposto como o *“tributo cuja obrigação tem por fato gerador uma situação independente de qualquer atividade estatal específica ao contribuinte”*.

Por essa definição, o contribuinte paga o imposto, mas não recebe nenhuma contraprestação direta e imediata, sendo essa a característica principal desse tributo para a distinção dos demais. Desta forma, a receita arrecadada não pode estar vinculada por lei a nenhuma despesa específica, fundo ou órgão predeterminado, isto é, precisa ser vinculada ao “bolo do orçamento”, de onde será repartida, segundo os critérios da lei orçamentária anual.

Por sua vez, as taxas são tributos cobrados em função da prestação de serviços públicos essenciais de Estado (aqueles, cuja não utilização prejudicam a coletividade). A doutrina os define como um tributo vinculado, isto é, o Estado oferece uma contrapartida, uma contraprestação de imediato ao contribuinte em função de sua cobrança.

As contribuições de melhoria caracterizam-se como tributos, assim são definidas pelo Código Tributário Nacional, que se destinam a fazer face ao custo de obras públicas de que decorram valorização imobiliária, tendo como limite total a despesa realizada e como limite individual o acréscimo do valor do imóvel que foi beneficiado com a obra.

Ademais, a Constituição Federal de 1988 incluiu duas outras figuras tributárias que se enquadram perfeitamente na definição de tributo: o empréstimo compulsório e as

contribuições sociais de intervenção no domínio econômico e de interesse das categorias profissionais ou econômicas.

Os empréstimos compulsórios, estabelecidos no artigo 148 da Constituição Federal (1988) e do artigo 15, I e II do Código Tributário Nacional, somente podem ser instituídos em caso de guerra ou sua iminência, calamidade pública e em caso de investimento público de caráter urgente e de relevante interesse nacional.

As contribuições especiais ou parafiscais são tributos instituídos para o financiamento dos Sistemas Oficiais de Previdência e Assistência Social (contribuições sociais), financiamento da União na economia (contribuições interventivas) e para financiar as entidades representativas de classe ou profissional (contribuições corporativas).

Na literatura, existem várias formas de classificação dos tributos, conforme a competência tributária definida na Carta Magna (federal, estadual e municipal), ou como o Código Tributário Nacional disponha na característica do fato gerador: comércio exterior, produção/circulação e patrimônio/renda.

A doutrina estabelece que sob o aspecto econômico os tributos podem ser ordenados em apenas duas categorias: diretos e indiretos. Esta classificação, segundo **Fabretti (1999, p.177)**, *“é mais econômica do que jurídica, mas de suma importância para o estudo e avaliação do impacto que os tributos causam no patrimônio e nas etapas econômicas da produção, circulação e consumo”*.

Classicamente, os tributos indiretos são representados pelos impostos sobre o consumo, os contribuintes "de fato" e "de direito", por pessoas distintas. Assim, o contribuinte "de direito" - normalmente constituído pelo varejista - tem a responsabilidade legal de recolher o tributo cujo ônus financeiro é repassado por este ao "contribuinte de fato", que é representado pelo adquirente-consumidor (**Pereira, 1999**). Basicamente, são tributos que

incidem sobre a produção, a venda, a circulação ou consumo de bens e serviços. Nesta categoria, são enquadrados entre os mais conhecidos, de acordo com os dados dos Quadros:

Quadro 2.1

Categoria	Governo	Tributo
Comércio Exterior	União	Imposto sobre Importação – II
		Imposto sobre Exportação – IE
Produção e Circulação	União	Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI Imposto sobre Operações Financeiras – IOF
	Estados	Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços – ICMS
	Municípios	Imposto sobre Serviços – ISS

Fonte: Constituição Federal de 1988 (Brasil, 2002).

Por outro lado, nos tributos diretos, como o imposto de renda, os contribuintes "de fato" e "de direito" são os mesmos. Assim, os tributos diretos incidem sobre a renda e o patrimônio das pessoas físicas ou jurídicas. Entre os mais conhecidos, são:

Quadro 2.2

Categoria	Governo	Tributo
Patrimônio e Renda	União	Imposto sobre a Renda – IR Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural – ITR
		Estados
	Municípios	Imposto Predial e Territorial Urbano – IPTU Imposto sobre a Transmissão <i>Inter Vivos</i> – ITBI
Contribuições Sociais	União	Sobre a Folha de Pagamentos – INSS Para o financiamento da Seguridade Social – COFINS Para o Programa de Integração Social – PIS Para a formação do Patrimônio do Servidor Público – PASEP Sobre a Movimentação Financeira – CPMF Sobre o Lucro Líquido – CSLL
		Estados e Municípios

Fonte: Constituição Federal de 1988 (Brasil, 2002).

Em regra, observa-se que as Contribuições Sociais, por incidirem sobre a renda, são classificadas como tributos diretos.

A tributação pode ter um grande efeito sobre o fluxo de caixa, em muitos casos, estes efeitos podem definir o futuro da empresa. A legislação tributária brasileira é bastante complexa, e está constantemente sujeita a diversas interpretações e mudanças. Portanto, é essencial que os tributos sejam tratados de forma correta.

Como o objetivo deste trabalho foi estudar o comportamento da carga tributária sobre o valor da empresa, é preciso destacar todos os tributos incidentes sobre as operações da empresa e analisar com profundidade seus efeitos sobre o valor disponível aos fornecedores de capital.

Os tributos foram destacados, segundo suas incidências, comprovando que podem afetar o valor de uma empresa. Desta forma, são classificados sob o ponto de vista de sua incidência sobre os elementos da demonstração do resultado. Assim, teríamos:

- a) Tributos incidentes sobre o faturamento;
- b) Tributos incidentes sobre o valor agregado; e
- c) Tributos incidentes sobre o resultado.

Os incidentes sobre o faturamento tributam as receitas de vendas e as de serviços no momento de seu reconhecimento que corresponde ao da entrega de bens ou de serviços. Nas empresas, o momento do fornecimento de tais bens e serviços ao comprador é simultâneo à emissão das notas fiscais que permitirão o cálculo dos tributos que lhe incidem.

Aqueles incidentes sobre o valor agregado ou sobre o valor acrescentado, tributam cada fase do processo produtivo. O valor adicionado de uma empresa representa o quanto de valor ela agrega aos insumos que adquire em um determinado período, que é obtido pela diferença entre as vendas ou produção e o total dos insumos adquiridos de terceiros (matérias-primas, mão-de-obra). Este valor será igual à soma de toda a remuneração dos esforços

consumidos nas atividades da empresa. Por exemplo, no caso da panificação, os tributos que incidem sobre o valor agregado, atingem a fase de produção do trigo pelo agricultor, assim como a fase de processamento da farinha no moinho, a produção de pão e, finalmente, sua venda na padaria.

Em que difere, então, estes tributos daqueles incidentes sobre o faturamento? Os tributos que incidem sobre o faturamento tributam, simplesmente, qualquer transação de venda efetuada: trigo, farinha, massa de farinha, pão.

Os tributos sobre o valor agregado são diferentes, porque não incluem no tributo, que recai sobre a farinha do moleiro a parte correspondente ao valor do trigo comprado do agricultor, apenas tributam o moleiro pelo custo das remunerações associadas à moagem e pelos juros, rendas e *royalties* inerentes a esta fase de produção. Isto significa que os custos das matérias-primas usadas nas fases anteriores são deduzidos do preço de venda dos moleiros para o cálculo de seu valor agregado e do tributo correspondente.

Ao passo que os tributos incidentes sobre o resultado tributam o resultado positivo (lucro) das empresas provenientes da diferença entre as receitas reconhecidas (ganhas) e as despesas que foram incorridas (consumidas) no período. Desta forma, independente do fato de uma empresa ter recebido um valor correspondente a uma venda efetuada no período, esta deve confrontar suas respectivas despesas e recolher os tributos incidentes sobre o resultado positivo (lucro).

Nas próximas seções, serão brevemente explanadas as características dos principais tributos diretos e indiretos da União, dos Estados e dos Municípios que incidem sobre o faturamento, o valor agregado e o resultado.

2.3. Efeitos da Reforma Tributária

Análogo a uma máquina, o sistema tributário sofre desgaste ao longo do tempo, tendo sua capacidade de adaptação reduzida. Além disso, alterações profundas no ambiente econômico podem exigir ajustes que transcendem à capacidade de adaptação da estrutura tributária básica, requerendo sua modificação.

Por isso a tributação precisa sofrer importantes alterações concentradas em um curto espaço de tempo; não obstante, revisões ocorrerem cotidianamente, o costume reservou a expressão “*reforma tributária*” para fazer referência a tais discontinuidades do processo de evolução.

O Governo Federal, pela Emenda Constitucional n.º 42, de 19 de dezembro de 2003, propõe à sociedade brasileira uma ampla reforma tributária, cujo principal objetivo é incrementar a atividade econômica do País, refletindo sobre a produção, o aumento dos investimentos produtivos, além da geração de emprego e renda.

A atual reforma tem como assunto a grande carga tributária no País e a oneração excessiva que a tributação em cascata determina aos setores produtivos. A primeira questão ficou resolvida na carta de Brasília, quando o governo federal e os governadores resolveram que a reforma tributária não resultaria em diminuição de receitas. A segunda, não demandaria emenda constitucional, pois a forma de cobrança da COFINS não está na Constituição, mas em legislação ordinária. A grande questão que envolveu a reforma tributária foi a pretensão de restringir a capacidade dos estados e municípios de legislarem sobre matéria tributária, quer seja pela unificação do ICMS, quer seja pelo fim da capacidade de instituírem benefícios tributários.

Como a exposição de motivos da reforma tributária estabelece que os Estados e Distrito Federal não terão perda de arrecadação com a uniformização da legislação do ICMS, e serão fixadas no máximo cinco alíquotas do imposto, estas deverão ficar próximas das mais altas hoje vigentes. A alíquota máxima não poderá ultrapassar 25,0% e a mínima será a dos

alimentos de primeira necessidade e os medicamentos de uso humano, que poderão até ser isentos por lei complementar. Por três anos, cada estado poderá ainda manter quatro produtos com alíquotas superiores em três pontos percentuais ao padrão nacional.

O estabelecimento dos padrões nacionais de alíquota será prerrogativa do Senado Federal, cabendo a órgão colegiado dos Estados definir a que mercadorias, bens ou serviços elas serão aplicadas. Os estados esperam um ganho de arrecadação, no primeiro ano de implantação da reforma, de cerca de 10,0% sobre o montante arrecadado em 2002, assim, haverá um incremento de arrecadação anual de R\$ 10,56 bilhões (IBPT, 2003).

A reforma tributária proíbe que os estados concedam novos incentivos fiscais após 30 de setembro e extinção dos atuais benefícios em 11 anos, esta medida estará impedindo que os estados utilizem da concessão de benefícios tributários como um eficaz instrumento para atração de investimentos, rompendo com o desenvolvimento da economia brasileira.

No caso das operações interestaduais, o imposto passa a ser cobrado no estado de destino da mercadoria ou serviço. Por um período de transição, entretanto, o estado de origem receberá parte do imposto por meio de alíquotas aplicadas nos primeiros quatro anos das novas regras. A exceção fica com a energia elétrica e o petróleo, cuja cobrança do ICMS somente no estado de destino foi mantida até quando a alíquota interestadual para a origem não atingir 4,0%. Esta lógica favorece poucos estados (SP, MG, RS e AM), mas há um grande beneficiário que é o Estado de SP, maior produtor de bens e serviços e também o maior consumidor de energia.

Quanto as exportações, a Emenda Constitucional n.º 42 prevê a desoneração do ICMS nas exportações e o ressarcimento dos estados pelas perdas de receita. O valor e os critérios de repasse do fundo serão definidos em lei, mas o Ministério da Fazenda já se comprometeu a repassar R\$ 6 bilhões por ano e mais R\$ 2 bilhões se a arrecadação dos estados tiver queda real. Os repasses cessarão quando concluída a transição do ICMS da origem para o destino.

A noventena, prazo de noventa dias para a vigência de lei que crie ou aumente impostos, passa a constar do texto constitucional, mas não será aplicada a empréstimo compulsório, Imposto de Importação (II), Imposto de Exportação (IE), Imposto sobre Operações Financeiras (IOF), Imposto de Renda (IR), impostos extraordinários para o caso de guerra externa, nem sobre a base de cálculo do IPVA e do IPTU. Também nos dois primeiros anos de vigência da lei complementar que disciplinar o ICMS, a noventena não se aplicará a esse imposto.

Os pontos emergenciais da reforma e de maior interesse do governo federal foram postergar a vigência da Desvinculação de Receitas da União (DRU) e da CPMF.

Quanto à DRU, a atual reforma prevê que o governo federal poderá usar livremente 20,0% de sua arrecadação, inclusive aquela vinculada à seguridade social ou a investimentos em infra-estrutura até 2007.

A CPMF continua sendo provisória, com alíquota de 0,38% até 2007. Atualmente, a vigência da CPMF vai até dezembro de 2004, ano em que a alíquota seria de 0,08%. Pelo texto aprovado, o Fundo de Combate e Erradicação da Pobreza não contará mais com recursos da contribuição equivalentes a 0,08% da arrecadação de 2004. A CPMF é um tributo que se mostra eficaz quanto à arrecadação.

A Emenda Constitucional n.º 41 estabelece a gradualidade na transição da contribuição previdenciária das empresas sobre a folha de salários por uma contribuição sobre a receita ou o faturamento. Desonerar a folha de salários, especialmente, de seus inúmeros encargos parafiscais (sistema S, salário educação, etc.) pode ser um passo importante para a formalização do emprego. Mas, segundo a Associação Nacional dos Auditores Fiscais da Previdência Social (ANFIP, 2003), experiências internacionais demonstram que não é a diminuição do custo da folha de salários que determina o fim da informalidade. Nesse

aspecto, é a ampliação da fiscalização das relações de trabalho e a punição das empresas infringentes e seus dirigentes o fator determinante para formalização do trabalho.

Segundo o IBPT (2003), a instituição de uma contribuição incidente sobre o faturamento das empresas em substituição parcial à contribuição sobre a folha de pagamentos (metade) necessitará de uma alíquota de 1,7% para compensar a diminuição da arrecadação. Como o estudo do governo é instituir uma alíquota de 2,3%, ele obterá uma receita extra de R\$ 7 bilhões.

Introduzido pela reforma, o chamado Super Simples será um regime de tributação único abrangendo impostos e contribuições da União, dos estados, do Distrito Federal e dos municípios. Tal regime será optativo para o contribuinte, com recolhimento unificado e centralizado, com distribuição imediata dos recursos pertencentes aos respectivos entes federados, vedada qualquer retenção ou condicionamento. Considerando o fato de que a arrecadação, a fiscalização e a cobrança poderão ser compartilhadas por União, estados e municípios, os regimes especiais de tributação próprios de cada estado e município serão extintos a partir da entrada em vigor do novo regime diferenciado de tributação para microempresas e empresas de pequeno porte.

2.4. Tributos Incidentes sobre o Faturamento

2.4.1. PIS e COFINS

2.4.1.1. Características Gerais

O Programa de Integração Social (PIS) e a Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS), que são de competência da União, encontram sua fundamentação legal na Constituição Federal (1988), no art.195:

“Art. 195 - A seguridade social será financiada por toda a sociedade, de forma direta e indireta, nos termos da lei, mediante recursos provenientes dos orçamentos da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, e das seguintes contribuições sociais:

I - do empregador, da empresa e da entidade a ela equiparada na forma da lei, incidentes sobre:

a) a folha de salários e demais rendimentos do trabalho pagos ou creditados, a qualquer título, à pessoa física que lhe preste serviço, mesmo sem vínculo empregatício;

b) a receita ou o faturamento;

c) o lucro;(…).”

O PIS foi criado pela Lei Complementar n.º 7/70 e está previsto na Constituição Federal, em seu artigo 239 que determina que ela deve financiar, juntamente ao Programa de Formação do Patrimônio do Servidor (PASEP), o programa de seguro desemprego e o abono, de um salário mínimo anual, aos empregados com remuneração mensal de até dois salários mínimos, cujos empregadores contribuam para o PIS ou PASEP.

A COFINS foi instituída pela Lei Complementar n.º 70/91, que sofreu alterações posteriores, ressaltando-se as introduzidas pela Lei n.º 9.718/98 em que a arrecadação da COFINS destina-se, exclusivamente, às despesas com atividades-fim das áreas de saúde, previdência e assistência social.

As duas contribuições, apesar de originarem-se de diferentes legislações, têm uma relativa semelhança na base de cálculo, pois em sua formação devem ser somadas todas as receitas auferidas, com as exceções e exclusões previstas em lei, e as mudanças introduzidas pela Lei n.º 10.637/2002 e a Medida Provisória 135/2003, convertida na Lei n.º 10.833/2003, que instituíram a chamada “não cumulatividade” do PIS e da COFINS.

Os contribuintes da COFINS são as pessoas jurídicas de direito privado em geral, inclusive as pessoas a elas equiparadas pela legislação do Imposto de Renda, exceto as microempresas e as empresas de pequeno porte submetidas ao regime do SIMPLES (Lei n.º 9.317/96).

Os contribuintes do PIS são as pessoas jurídicas de direito privado e as que lhe são equiparadas pela legislação do Imposto de Renda, inclusive empresas prestadoras de serviços, empresas públicas e sociedades de economia mista e suas subsidiárias, excluídas as microempresas e as empresas de pequeno porte submetidas ao regime do SIMPLES (Lei n.º 9.317/96).

2.4.1.2. Base de Cálculo

A partir de 1/2/1999, com a edição da Lei n.º 9.718/98, a base de cálculo da contribuição é a totalidade das receitas auferidas pela pessoa jurídica, sendo irrelevante o tipo de atividade por ela exercida e a classificação contábil adotada às receitas.

Para melhor expor a ampliação da base de cálculo do PIS e da COFINS, é apresentada uma estrutura de um Demonstrativo de Resultados, agrupando as contas de resultados.

A estrutura básica do Demonstrativo de Resultados do Exercício mostra em uma empresa industrial, a seguinte configuração:

1	Faturamento Bruto
2	(-) IPI no Faturamento Bruto
3	(=) Receita Bruta de Vendas de Produtos e Serviços
4	(-) Vendas Canceladas
5	(-) Abatimentos
6	(-) Impostos e Contribuições Incidentes sobre vendas
7	(=) Receita Líquida
8	(-) Custo dos Produtos, Mercadorias ou Serviços Vendidos
9	(=) Lucro Bruto
10	(+ ou -) Receitas e Despesas operacionais com vendas e administrativas
11	(+ ou -) Receitas e Despesas financeiras
12	(+ ou -) Outras receitas e despesas operacionais
13	(=) Lucro Operacional
14	(+) Receitas não Operacionais
15	(-) Despesas não Operacionais
16	(=) Lucro antes da provisão para a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
17	(-) Provisão para a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
18	(=) Lucro antes da Provisão para o Imposto de Renda
19	(-) Provisão para o Imposto de Renda
20	(=) Lucro Líquido do Exercício

Se considerarmos a legislação anterior à Lei n.º 9.718/98, a base de cálculo da COFINS e do PIS é o subtotal, após o item 5, admitindo-se, ainda a redução parcial do item 6, mas apenas quanto à parcela relativa à substituição tributária.

Desconsideram-se, mediante exclusão do item 1 ou 3, quando for o caso, as vendas de produtos com substituição tributária do PIS e COFINS e as provenientes de exportações.

Assim, quando se fala em PIS/Faturamento ou COFINS/Faturamento, pela legislação anterior, está sendo considerada a receita proveniente das atividades objeto da empresa, isto é, daquelas atividades constantes no Estatuto ou Contrato Social ou o somatório das Notas Fiscais de Venda, de Prestação de Serviços ou de Operações de Conta Alheia (comissões), admitidas, quando for o caso, as deduções dos itens 2, 4, 5 e 6, este último, parcial.

Com as modificações da Lei n.º 9.718/98, todas as receitas, exceto as textualmente excluídas, integram a base de cálculo da COFINS e do PIS, sejam operacionais ou não operacionais, obviamente, manteve-se também o Faturamento.

No grupo (espécie) de receitas operacionais, isto é, aquelas decorrentes do giro normal do negócio, porém, não geradas diretamente pelas atividades objeto da sociedade, temos, como exemplos:

- os juros e multas cobrados de clientes por atraso no pagamento de títulos;
- as receitas financeiras e respectivas variações monetárias decorrentes de atualização de direitos;
- as receitas de aluguéis eventuais de imóveis ou móveis;
- a receita de serviços eventuais;
- a receita de venda de produtos residuais (sucatas);
- as receitas em operações de bolsa;
- as receitas de investimentos temporários;
- prêmio de resgate de títulos e debêntures;

- os rendimentos de aplicações financeiras;
- a atualização de impostos a compensar pela taxa SELIC;
- os descontos financeiros obtidos;
- aluguéis recebidos;
- a amortização de deságio de investimentos, etc.

As reversões de provisões, os rendimentos de participações societárias e as recuperações de despesas que não representam ingresso de novos valores também integram este grupo, porém são excluídas da base de cálculo.

No grupo (espécie) receitas não operacionais, as mais comuns são aquelas decorrentes de alienação de bens do ativo permanente, tais como: bens móveis e imóveis, investimentos, etc. Estas, entretanto, estão textualmente excluídas da base do PIS e da COFINS.

Assim, o conceito de Faturamento, que antes significava o somatório das receitas objeto da empresa (aquelas constantes em Notas Fiscais de venda ou prestação de serviços), para fins de apuração de base de cálculo do PIS e COFINS, abrange todas as receitas da empresa, sejam operacionais ou não operacionais.

Tanto ao PIS como à COFINS, excluem-se da receita bruta as seguintes parcelas:

1. As vendas canceladas. Como exemplo, as devoluções de vendas, ocorridas quando um cliente devolve uma mercadoria, após adquiri-la. Trata-se de um “estorno de venda”, pois a receita gerada foi cancelada pela devolução correspondente.
2. Os descontos incondicionais concedidos no ato da venda, só são considerados como descontos incondicionais as parcelas redutoras do preço de venda quando constarem da nota fiscal de venda dos bens ou da fatura de serviços e não dependerem, para sua concessão, de evento posterior à emissão desses documentos.
3. O IPI destacado nas Notas Fiscais de venda (quando incluso na receita bruta) e o ICMS cobrado pelo vendedor na condição de substituto tributário. O IPI é o valor que o

fabricante (ou o contribuinte desse imposto) destaca na nota fiscal. Da mesma forma, vários produtos, sujeitos ao ICMS, têm exigência, pela legislação estadual, de cobrar o imposto em fase anterior à sua circulação ao consumidor final.

4. As reversões de provisões e as recuperações de créditos baixadas como perda que não representem ingresso de novas receitas. As reversões são ajustes contábeis referentes a um “estorno” de uma provisão anteriormente constituída.
5. Os resultados positivos de participações societárias. Tais resultados correspondem a dividendos, lucros e registro de equivalência patrimonial credora, recebidos em decorrência de ações, quotas ou participações que a pessoa jurídica detiver.
6. A receita decorrente da venda de bens do ativo permanente, como exemplo, a venda de um terreno, que está no imobilizado da pessoa jurídica, não será computado na base de cálculo do PIS e COFINS.
7. As receitas decorrentes dos recursos recebidos a título de repasse, oriundos do Orçamento Geral da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, pelas empresas públicas e sociedades de economia mista.
8. As receitas de exportação de mercadorias ao exterior.
9. As receitas dos serviços prestados a pessoas físicas ou jurídicas residentes ou domiciliadas no exterior, cujo pagamento represente ingresso de divisas. É importante ressaltar que não basta que a receita seja auferida sobre uma pessoa que reside no exterior (por exemplo, um estrangeiro que esteja em visita ao Brasil). Para se considerar parcela excludível, deve haver um pagamento que represente um ingresso de divisas no Brasil.
10. As receitas do fornecimento de mercadorias ou serviços para uso ou consumo de bordo em embarcações e aeronaves em tráfego internacional, quando o pagamento for efetuado em moeda conversível.
11. As receitas do transporte internacional de cargas ou passageiros.

12. As receitas auferidas pelos estaleiros navais brasileiros nas atividades de construção, conservação, modernização, conversão e reparo de embarcações pré-registradas no Registro Especial Brasileiro (REB).
13. As receitas do frete de mercadorias importadas entre o Brasil e o exterior pelas embarcações registradas no Registro Especial Brasileiro (REB).
14. As receitas de vendas realizadas pelo produtor-vendedor às empresas comerciais exportadoras nos termos do Decreto-Lei n.º 1.248/1972 e alterações posteriores, desde que destinadas ao fim específico de exportação ao exterior.
15. As receitas de vendas, com o fim específico de exportação ao exterior, a empresas exportadoras, registradas na Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.
16. As receitas próprias das entidades sem fins lucrativos (templos de qualquer culto; partidos políticos; instituições de educação e assistência social imunes ao Imposto de Renda; instituições de caráter filantrópico; recreativo, cultural, científico e associações isentas do Imposto de Renda; sindicatos, federações e confederações; serviços sociais autônomos, criados ou autorizados por lei; conselhos de fiscalização de profissões regulamentadas – do tipo CRC, CREA, etc.; fundações de direito privado e fundações públicas instituídas ou mantidas pelo poder público; condomínios de proprietários de imóveis residenciais ou comerciais e a Organização das Cooperativas Brasileiras - OCB e Organizações Estaduais de Cooperativas – previstas na Lei n.º 5.764/1971).
17. O faturamento correspondente a vendas de materiais e equipamentos, assim como a prestação de serviços decorrentes destas operações, efetuadas diretamente para a Itaipu Binacional.
18. A parcela das receitas financeiras decorrentes da variação monetária dos direitos de créditos e das obrigações do contribuinte, em função das taxas de câmbio, submetida à

tributação, segundo o regime de competência, relativa a períodos compreendidos no ano-calendário de 1999, excedente ao valor da variação monetária efetivamente realizada, ainda que a operação correspondente já tenha sido liquidada.

2.4.1.3. PIS – Cobrança não-cumulativa

Com a Lei n.º 10.637/2002, às empresas optantes pelo lucro real, a partir de 1/12/2002, acaba a cumulatividade do PIS sobre a receita bruta. Entretanto, a alíquota é de 1,65%.

Do PIS não-cumulativo, a pessoa jurídica poderá descontar créditos calculados em relação a:

1. Bens adquiridos para revenda, exceto em relação às mercadorias e aos produtos adquiridos com substituição tributária ou submetidos à incidência monofásica do PIS.
2. Bens e serviços utilizados como insumo na fabricação de produtos destinados à venda ou na prestação de serviços, inclusive combustíveis e lubrificantes.
3. Aluguéis de prédios, máquinas e equipamentos, pagos à pessoa jurídica, utilizados nas atividades da empresa.
4. Despesas financeiras decorrentes de empréstimos e financiamentos de pessoas jurídicas, exceto de optante pelo SIMPLES.
5. Máquinas e equipamentos adquiridos para utilização na fabricação de produtos destinados à venda, bem assim a outros bens incorporados ao ativo imobilizado.
6. Edificações e benfeitorias em imóveis de terceiros, quando o custo, inclusive de mão-de-obra, tenha sido suportado pela locatária.
7. Bens recebidos em devolução, cuja receita de venda tenha integrado faturamento do mês ou de mês anterior, e tributada conforme o disposto na Lei n.º 10.637/2002.
8. A partir de 1/2/2003, a energia elétrica consumida nos estabelecimentos da pessoa jurídica (art. 25 da Lei n.º 10.684/2003).

9. A partir de 1/2/2003, as contraprestações de operações de arrendamento mercantil de pessoas jurídicas (art. 25 da Lei n.º 10.684/2003).

O crédito será determinado mediante a aplicação da alíquota de 1,65% sobre o valor da soma de:

- dos itens mencionados em 1 e 2 acima, adquiridos no mês;
- dos itens mencionados em 3, 4, 8 e 9, incorridos no mês;
- dos encargos de depreciação e amortização dos bens mencionados em 5 e 6, incorridos no mês;
- dos bens mencionados em 7, devolvidos no mês.

Exemplo:

Descrição	Valor
1. Bens adquiridos para revenda	R\$ 500.000,00
2. Bens e serviços utilizados	R\$ 325.000,00
3. Aluguéis de prédios, máquinas e equipamentos	R\$ 59.000,00
4. Despesas financeiras	R\$ 180.500,00
5. Encargos de depreciação - máquinas e equipamentos	R\$ 37.950,00
6. Amortizações de benfeitorias	R\$ 9.400,00
7. Devoluções	R\$ 125.620,00
(=) Soma	R\$ 1.237.470,00
Crédito do PIS 1,65% x Soma	R\$ 20.418,26

Não integram a base de cálculo do PIS não cumulativo as receitas:

- decorrentes de saídas isentas da contribuição ou sujeitas a alíquota zero;
- auferidas pela pessoa jurídica revendedora, na revenda de mercadorias em relação às quais a contribuição seja exigida da empresa vendedora, na condição de substituta tributária;
- de venda dos produtos de que tratam as Leis nº 9.990, de 21 de julho de 2000, nº 10.147, de 21 de dezembro de 2000, e nº 10.485, de 3 de julho de 2002, ou quaisquer outras submetidas à incidência monofásica da contribuição;
- referentes a:
 - a) vendas canceladas e aos descontos incondicionais concedidos;

b) reversões de provisões e recuperações de créditos baixados como perda, que não representem ingresso de novas receitas, o resultado positivo da avaliação de investimentos pelo valor do patrimônio líquido e os lucros e dividendos derivados de investimentos avaliados pelo custo de aquisição, que tenham sido computados como receita.

A partir de 1/2/2003, por força do artigo 25 da Lei n.º 10.684/2003, as receitas decorrentes da venda de ativo imobilizado também não integram a base de cálculo do PIS não cumulativo.

A contribuição para o PIS não incidirá sobre as receitas decorrentes das operações de:

1. exportação de mercadorias para o exterior;
2. prestação de serviços para pessoa física ou jurídica domiciliada no exterior, com pagamento em moeda conversível;
3. vendas a empresa comercial exportadora com o fim específico de exportação.

2.4.1.4. COFINS – Cobrança não-cumulativa

Com a Lei n.º 10.833/2003, para as empresas optantes pelo lucro real, a partir de 01.02.2004, acaba a cumulatividade da COFINS sobre a receita bruta. Entretanto, a alíquota é elevada para 7,6%. A base de cálculo da contribuição é o valor do faturamento mensal, assim entendido o total das receitas auferidas pela pessoa jurídica, independente de sua denominação ou classificação contábil.

Da COFINS não-cumulativa, a pessoa jurídica poderá descontar créditos calculados em relação a:

1. Bens adquiridos para revenda, exceto em relação às mercadorias e aos produtos adquiridos com substituição tributária ou submetidos à incidência monofásica da COFINS;

2. Bens e serviços utilizados como insumo na fabricação de produtos destinados à venda ou na prestação de serviços, inclusive combustíveis e lubrificantes;
3. Energia elétrica consumida nos estabelecimentos da pessoa jurídica;
4. Aluguéis de prédios, máquinas e equipamentos, pagos a pessoa jurídica, utilizados nas atividades da empresa;
5. Despesas financeiras decorrentes de empréstimos, financiamentos e o valor das contraprestações de operações de arrendamento mercantil (leasing) de pessoa jurídica, exceto de optante pelo Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte - SIMPLES;
6. Máquinas, equipamentos e outros bens incorporados ao ativo imobilizado adquiridos para utilização na produção de bens destinados à venda, ou na prestação de serviços;
7. Edificações e benfeitorias em imóveis de terceiros, quando o custo, inclusive de mão-de-obra, tenha sido suportado pela locatária;
8. Bens recebidos em devolução, cuja receita de venda tenha integrado faturamento do mês ou de mês anterior, e tributada conforme a Lei n.º 10.833/2003.
9. Armazenagem de mercadoria e frete na operação de venda, nos casos itens 1 e 2, quando o ônus for suportado pelo vendedor.

O crédito será determinado mediante a aplicação da alíquota de 7,6% sobre o valor da soma de:

- dos itens mencionados em 1 e 2 acima, adquiridos no mês;
- dos itens mencionados em 3 a 5 e 9, incorridos no mês;
- dos encargos de depreciação e amortização dos bens mencionados em 6 e 7, incorridos no mês;
- dos bens mencionados em 8, devolvidos no mês.

Deve-se observar que não dará direito a crédito o valor de mão-de-obra paga a pessoa física. Exemplo:

Descrição	Valor
1. Bens adquiridos para revenda	R\$ 500.000,00
2. Bens e serviços utilizados	R\$ 325.000,00
3. Aluguéis de prédios, máquinas e equipamentos	R\$ 59.000,00
4. Despesas financeiras	R\$ 180.500,00
5. Encargos de depreciação - máquinas e equipamentos	R\$ 37.950,00
6. Amortizações de benfeitorias	R\$ 9.400,00
7. Devoluções	R\$ 125.620,00
(=) Soma	R\$ 1.237.470,00
Crédito do COFINS 7,6% x Soma	R\$ 94.047,72

O direito do crédito aplica-se exclusivamente em relação:

1. aos bens e serviços adquiridos de pessoa jurídica domiciliada no País;
2. aos custos e despesas incorridos, pagos ou creditados a pessoa jurídica domiciliada no País;
3. aos bens e serviços adquiridos e aos custos e despesas incorridos a partir do mês em que se iniciar a aplicação do disposto na Lei n.º 10.833/2003, ou seja, a partir de 01.02.2004.

Não integram a base de cálculo da COFINS não cumulativa, as receitas:

- isentas ou não alcançadas pela incidência da contribuição ou sujeitas à alíquota zero;
- não-operacionais, decorrentes da venda de ativo permanente;
- auferidas pela pessoa jurídica revendedora, na revenda de mercadorias em relação às quais a contribuição seja exigida da empresa vendedora, na condição de substituta tributária;
- de venda dos produtos de que tratam as Leis n.º 9.990, de 21 de julho de 2000 (gasolina, exceto de aviação, óleo diesel, gás liquefeito de petróleo e o álcool para fins carburentes), n.º 10.147, de 21 de dezembro de 2000 (determinados medicamentos, perfumes e produtos de limpeza e higiene pessoal), e n.º 10.560, de 13 de novembro de 2002 (receitas das empresas de transporte aéreo), ou quaisquer outras submetidas à incidência monofásica da contribuição;

- referentes a:
 - a) vendas canceladas e aos descontos incondicionais concedidos;
 - b) reversões de provisões e recuperações de créditos baixados como perda, que não representem ingresso de novas receitas, o resultado positivo da avaliação de investimentos pelo valor do patrimônio líquido e os lucros e dividendos derivados de investimentos avaliados pelo custo de aquisição, que tenham sido computados como receita.

A COFINS não incidirá sobre as receitas decorrentes das operações de:

1. exportação de mercadorias para o exterior;
2. prestação de serviços para pessoa física ou jurídica domiciliada no exterior, com pagamento em moeda conversível;
3. vendas a empresa comercial exportadora com o fim específico de exportação.

Permanecem sujeitas às normas da legislação da contribuição para a COFINS, vigentes anteriormente a Lei 10.833/2003, não se lhes aplicando as novas disposições:

- as pessoas jurídicas referidas nos §§ 6º, 8º e 9º do art. 3º da Lei nº 9.718, de 27 de novembro de 1998 e Lei n.º 7.102/1983 (bancos comerciais, bancos de investimentos, bancos de desenvolvimento, caixas econômicas, sociedades de crédito, financiamento e investimento, sociedades de crédito imobiliário, sociedades corretoras, distribuidoras de títulos e valores mobiliários, empresas de arrendamento mercantil, cooperativas de crédito, empresas de seguros privados e de capitalização, agentes autônomos de seguros privados e de crédito, operadoras de planos de assistência à saúde, securitização de créditos e entidades de previdência privada abertas e fechadas, empresas particulares que exploram serviços de vigilância e de transporte de valores dos estabelecimentos financeiros);

- as pessoas jurídicas tributadas pelo imposto de renda com base no lucro presumido ou arbitrado;
- as pessoas jurídicas optantes pelo SIMPLES;
- as pessoas jurídicas imunes a impostos;
- os órgãos públicos, as autarquias e fundações públicas federais, estaduais e municipais, e as fundações cuja criação tenha sido autorizada por lei, referidas no art. 61 do Ato das Disposições Constitucionais Transitórias da Constituição de 1988;
- as sociedades cooperativas;
- as receitas decorrentes das operações:
 - a) de venda dos produtos de que tratam as Leis nº 9.990, de 21 de julho de 2000, nº 10.147, de 21 de dezembro de 2000, e nº 10.485, de 3 de julho de 2002, ou quaisquer outras submetidas à incidência monofásica da contribuição (exemplo: medicamentos);
 - b) sujeitas à substituição tributária da contribuição para a COFINS;
 - c) referidas no art. 5o da Lei no 9.716, de 26 de novembro de 1998 (compra e venda de veículos automotores usados);
- as receitas decorrentes de prestação de serviços de telecomunicações;
- as receitas decorrentes de prestação de serviços das empresas jornalísticas e de radiodifusão sonora e de sons e imagens;
- pessoa jurídica integrante do Mercado Atacadista de Energia Elétrica (MAE), submetidas ao regime especial de tributação previsto no art. 47 da Lei nº 10.637/2002;
- as receitas relativas a contratos firmados anteriormente a 31 de outubro de 2003, com prazo superior a 1 (um) ano;
- as receitas decorrentes de prestação de serviços de transporte coletivo rodoviário, metroviário, ferroviário e aquaviário de passageiros;

- as receitas decorrentes do serviço prestado pelo hospital, pronto-socorro, casa de saúde e de recuperação sob orientação médica e por banco de sangue;
- as receitas decorrentes de prestação de serviços de educação infantil, ensinos fundamental e médio e educação superior.

2.4.1.5. Alíquotas

Para a COFINS, a alíquota geral é de 3% (a partir de 1/2/2001) ou 7,6% sobre a receita bruta (dependendo do regime de tributação e enquadramento pela Lei n.º 10.833/2003).

Para o PIS, 0,65% ou 1,65% (a partir de 1/12/2002 - dependendo do regime de tributação e enquadramento pela Lei n.º 10.637/2002) sobre a receita bruta ou 1% sobre a folha de salários, nos casos de entidades sem fins lucrativos.

2.4.2. Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS)

2.4.2.1. Características Gerais

O ISS é um tributo indireto de competência dos municípios incidente sobre serviços de qualquer natureza. Este imposto tem como fato gerador a prestação, por empresa ou profissional autônomo, com ou sem estabelecimento fixo, de serviço constante da lista anexa ao Decreto-Lei n.º 406, de 31 de dezembro de 1968. Cada cidade deve ter sua própria lista de serviços a serem taxados.

Nessa lista, os serviços incluídos ficam sujeitos apenas ao imposto previsto neste artigo, ainda que sua prestação envolva fornecimento de mercadorias. O fornecimento de mercadorias com prestação de serviços não especificados na lista de serviços fica sujeito ao imposto sobre circulação de mercadorias.

Não são contribuintes do ISS, os que prestem serviços em relação de emprego, os trabalhadores avulsos, os diretores e membros de conselhos consultivos ou fiscal de sociedades.

Assim, toda pessoa (profissional autônomo ou empresa) que prestar atividade denominada serviço será sujeito passivo do imposto; exemplificando, o médico (profissional autônomo) é contribuinte do ISS da mesma forma que um hotel (empresa), pois ambos prestam serviços.

O imposto deverá ser recolhido no município onde o prestador do serviço está localizado, exceto para aqueles que prestam serviços de construção civil.

2.4.2.2. Base de Cálculo

A base de cálculo do imposto é o preço do serviço, deduzido de eventuais valores correspondentes ao valor de materiais fornecidos pelo prestador dos serviços ou das subempreitadas já tributadas pelo imposto.

2.4.2.3. Alíquotas

As alíquotas do imposto são fixadas pelos municípios e podem variar, na prática atual, entre um valor fixo anual até o equivalente a 5,0% do valor dos serviços prestados.

2.4.3. SIMPLES

2.4.3.1. Características Gerais

As pessoas jurídicas devidamente enquadradas como microempresa ou empresa de pequeno porte poderão optar pelo Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e

Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte - SIMPLES.

Microempresa corresponde à pessoa jurídica que tenha auferido, no ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil reais).

Empresa de Pequeno Porte corresponde à pessoa jurídica que tenha auferido, no ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil reais) e igual ou inferior a R\$ 1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil reais).

De acordo com o Regulamento do Imposto de Renda, em seu artigo 186, considera-se receita bruta o produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações em conta alheia, não incluídas as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos

O SIMPLES consiste no pagamento mensal unificado dos seguintes impostos e contribuições:

I - Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas - IRPJ;

II - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido - CSSL;

III - Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social - COFINS;

IV - Contribuição para os Programas de Integração Social e Formação do Patrimônio do Servidor Público - PIS/PASEP;

V - Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI;

VI - Contribuição Previdenciária - parcela relativa ao Empregador.

O SIMPLES poderá incluir o Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal - ICMS ou o Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza - ISS devido pela microempresa e empresa de pequeno porte, desde que a Unidade Federada ou o Município em que estejam estabelecidas venha a ele aderir mediante convênio.

A inscrição no SIMPLES dispensa a pessoa jurídica do pagamento das demais contribuições instituídas pela União, inclusive, as relativas ao sistema “S” (SESC, SESI, SENAI, SENAC, SEBRAE), bem como o salário-educação, contribuição para o INCRA, seguro de acidente de trabalho e contribuição sindical.

2.4.3.2. Pessoas Jurídicas Impedidas de Optar pelo SIMPLES

Não poderá optar pelo SIMPLES, a pessoa jurídica (Lei n.º 9.317, de 1996, art. 9º, e Lei n.º 9.779, de 1999, art. 6º):

- I- na condição de microempresa, que tenha auferido, no ano-calendário imediatamente anterior, receita bruta superior a cento e vinte mil reais;
- II- na condição de empresa de pequeno porte, que tenha auferido, no ano-calendário imediatamente anterior, receita bruta superior a um milhão e duzentos mil reais;
- III- constituída sob a forma de sociedade por ações;
- IV- cuja atividade seja banco comercial, de investimento, de desenvolvimento, caixa econômica, sociedade de crédito, financiamento e investimento, sociedade de crédito imobiliário, sociedade corretora de títulos, valores mobiliários e câmbio, distribuidora de títulos e valores mobiliários, empresa de arrendamento mercantil, cooperativa de crédito, empresa de seguros privados e de capitalização e entidade de previdência privada aberta;
- V- que se dedique à compra e à venda, ao loteamento, à incorporação ou à construção de imóveis;
- VI- que tenha sócio estrangeiro, residente no exterior;
- VII- constituída sob qualquer forma, de cujo capital participe entidade da administração pública, direta ou indireta, federal, estadual ou municipal;

- VIII- que seja filial, sucursal, agência ou representação, no País, de pessoa jurídica com sede no exterior;
- IX- cujo titular ou sócio participe com mais de 10,0% do capital de outra empresa, desde que a receita bruta global ultrapasse o limite de R\$ 1.200.000,00 anuais ou proporcional ao número de meses de atividade;
- X- de cujo capital participe, como sócio, outra pessoa jurídica;
- XI- que realize operações relativas à:
- a) importação de produtos estrangeiros;
 - b) locação ou administração de imóveis;
 - c) armazenamento e depósito de produtos de terceiros;
 - d) propaganda e publicidade, excluídos os veículos de comunicação;
 - e) factoring;
 - f) prestação de serviço de vigilância, limpeza, conservação e locação de mão-de-obra;
- XII- que preste serviços profissionais de corretor, representante comercial, despachante, ator, empresário, diretor ou produtor de espetáculos, cantor, músico, dançarino, médico, dentista, enfermeiro, veterinário, engenheiro, arquiteto, físico, químico, economista, contador, auditor, consultor, estatístico, administrador, programador, analista de sistema, advogado, psicólogo, professor, jornalista, publicitário, fisicultor, ou assemelhados e de qualquer outra profissão cujo exercício dependa de habilitação profissional legalmente exigida;
- XIII- que participe do capital de outra pessoa jurídica, ressalvados os investimentos provenientes de incentivos fiscais efetuados antes da vigência da Lei n.º 7.256, de 27 de novembro de 1984 quando se tratar de microempresa ou, antes de 6 de dezembro de 1996, quando se referir a empresa de pequeno porte;

- XIV- que tenha débito inscrito em Dívida Ativa da União ou do Instituto Nacional do Seguro Social - INSS cuja exigibilidade não esteja suspensa;
- XV- cujo titular ou sócio que participe de seu capital com mais de 10,0%, tenha débito inscrito em Dívida Ativa da União ou do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) cuja exigibilidade não esteja suspensa;
- XVI- que seja resultante de cisão ou qualquer outra forma de desmembramento da pessoa jurídica, salvo em relação aos eventos ocorridos antes de 6 de dezembro de 1996;
- XVII- cujo titular ou sócio com participação em seu capital superior a 10,0%, adquira bens ou realize gastos em valor incompatível com os rendimentos por ele declarados.

2.4.3.3. Recolhimento e Porcentuais

O valor devido mensalmente pela microempresa, inscrita no SIMPLES, será determinado mediante a aplicação sobre a receita bruta mensal auferida dos seguintes percentuais em relação à receita bruta acumulada dentro do ano-calendário (Lei n.º 9.317/96, art. 5º; e IN RF n.º 34/2001, art. 7º):

I - até R\$ 60.000,00: 3,0%;

II - de R\$ 60.000,01 a R\$ 90.000,00: 4,0%;

III - de R\$ 90.000,01 a R\$ 120.000,00: 5,0%.

Para as empresas de pequeno porte inscritas no SIMPLES, o valor devido mensalmente será determinado mediante a aplicação sobre a receita bruta mensal auferida, dos seguintes percentuais em relação à receita bruta acumulada dentro do ano-calendário, até o próprio mês, não se lhe aplicando os percentuais estabelecidos às microempresas, inclusive, em relação à receita bruta até R\$ 120.000,00 (Lei n.º 9.317/96, art. 5º; e IN RF n.º 34/2001, art. 10):

I - até R\$ 240.000,00: 5,4%;

- II - de R\$ 240.000,01 a R\$ 360.000,00: 5,8%;
- III - de R\$ 360.000,01 a R\$ 480.000,00: 6,2%;
- IV - de R\$ 480.000,01 a R\$ 600.000,00: 6,6%;
- V - de R\$ 600.000,01 a R\$ 720.000,00: 7,0%;
- VI - de R\$ 720.000,01 a R\$ 840.000,00: 7,4%;
- VII - de R\$ 840.000,01 a R\$ 960.000,00: 7,8%;
- VIII - de R\$ 960.000,01 a R\$ 1.080.000,00: 8,2%;
- IX - de R\$ 1.080.000,01 a R\$ 1.200.000,00: 8,6%.

Caso a microempresa ou a empresa de pequeno porte forem contribuintes do IPI, os percentuais referidos acima serão acrescidos de 0,5%.

Por força do art. 24 da Lei n.º 10.684/2003, ficam acrescidos de 50,0% os percentuais do SIMPLES em relação às pessoas jurídicas que auferiram receita bruta decorrente da prestação de serviços em montante igual ou superior a 30,0% da receita bruta total.

2.4.3.4. Excesso de Receita Bruta no Ano-Calendário

A microempresa optante pelo SIMPLES que exceder o limite da receita bruta acumulada de R\$ 120.000,00 no decurso do ano-calendário, estará sujeita, inclusive, no mês em que o excesso foi verificado em relação aos valores excedentes, aos percentuais previstos por faixa de receita bruta, para as empresas de pequeno porte. Neste caso, a microempresa estará excluída do SIMPLES, podendo, mediante alteração cadastral, inscrever-se na condição de empresa de pequeno porte (Lei n.º 9.317, de 1996, art. 13, § 2º).

A empresa de pequeno porte cuja receita bruta, no decurso do ano-calendário, exceder ao limite de receita bruta acumulada de R\$ 1.200.000,00, sujeitar-se-á, a partir inclusive do mês em que foi verificado o excesso aos seguintes percentuais (IN RF n.º 34/2001, arts. 11 e 13):

- a) correspondentes ao imposto e às contribuições referidos:
- a.1) 15,48%, no caso de creches, pré-escolas e estabelecimentos de ensino fundamental;
 - a.2) 10,32%, no caso das demais pessoas jurídicas;
- b) correspondentes ao IPI, caso sejam contribuintes deste imposto:
- b.1) 0,9%, no caso de creches, pré-escolas e estabelecimentos de ensino fundamental;
 - b.2) 0,6%, no caso das demais pessoas jurídicas;
- c) os máximos atribuídos nos convênios que hajam sido firmados pela Unidade Federada e pelo Município para as empresas de pequeno porte, acrescidos de 20,0%.

Nestas hipóteses, a pessoa jurídica estará automaticamente excluída do SIMPLES no ano-calendário subsequente, podendo retornar ao Sistema, formalizando sua opção no ano-calendário subsequente àquele em que a receita bruta anual tenha ficado dentro dos limites (IN RF n.º 34/2001, arts. 11, parágrafo único, e 13, parágrafo único).

2.5. Tributos Incidentes sobre o Valor Agregado

2.5.1. Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)

2.5.1.1. Características Gerais

O IPI é um tributo definido como indireto, cobrado pela União e que pode ser rotulado como extrafiscal, ou seja, tem a função arrecadatória de controle da economia. A Constituição Federal (1988) define o IPI em seu artigo 153:

*“Art. 153 - Compete à União instituir impostos sobre: (...);
IV - produtos industrializados; (...)
§3º. O imposto previsto no inciso IV:
I. será seletivo, em função da essencialidade do produto;*

- II. será cumulativo, compensando-se o que for devido em cada operação com o montante cobrado nas anteriores;*
III. não incidirá sobre produtos industrializados destinados ao exterior;(…).”

Por ser seletivo em função da essencialidade do produto, a Constituição Federal estabelece que, quanto mais essencial for o produto, menor deve ser a incidência do imposto sobre ele. Considerando a recíproca verdadeira, quanto mais supérfluo for o produto maior deverá ser a incidência.

Referir-se ao IPI como sendo não-cumulativo significa que o imposto pode incidir várias vezes sobre a mesma mercadoria nas várias etapas de um processo econômico. É estabelecido que o contribuinte abata, em cada operação tributada, o montante do imposto já pago nas operações anteriores, ou seja, é assegurado que o mesmo não incida em cascata, mas sobre o valor agregado em cada operação. Desta forma, a lei estabelece que as pessoas jurídicas contribuintes do IPI sigam um método onde são registradas as operações de entrada de insumos e saída de produtos, gerando, respectivamente, saldos credores e devedores. A diferença entre estes valores deve determinar um saldo a pagar ou a restituir em um dado período (mensal).

Como se pode observar ainda, o IPI incide, segundo Fabretti (1999, p.199), “*sobre a circulação econômica, e grava sua etapa inicial quando os bens são produzidos, ou seja, industrializados*”. Em relação ao termo “circulação econômica” utilizado pelo autor, o artigo 153 da Constituição Federal prevê uma exceção ao determinar a não incidência do IPI sobre a destinação de produtos para o exterior.

Quanto às operações de importação, o imposto incide sobre o valor que servir ou que serviria de base para o cálculo do Imposto de Importação, por ocasião do despacho da Declaração de Importação, acrescido do montante desse tributo e dos encargos cambiais efetivamente pagos pelo importador ou deste exigíveis.

Os contribuintes deste imposto são: o industrial, o comerciante a ele equiparado por lei, o importador ou quem a lei a ele equiparar e o arrematante.

2.5.1.2. Base de Cálculo

Nas operações internas, a base de cálculo do IPI é o valor da operação na saída do estabelecimento industrial ou equiparado a industrial. Nas operações externas, corresponde ao valor que servir ou que serviria de base para o cálculo do Imposto de Importação, por ocasião do despacho da Declaração de Importação, acrescido do montante deste tributo e dos encargos cambiais efetivamente pagos pelo importador ou deste exigíveis.

O Regulamento do IPI ainda dispõe sobre o cálculo do imposto em seu artigo 62:

“Art. 62 - O imposto será calculado mediante aplicação da alíquota do produto, constante da Tabela, sobre o respectivo valor tributável.”

Entende-se por valor tributável, de acordo com o artigo 63 do RIPI, o valor da operação que ocorrer a saída do produto, o valor da arrematação ou, no caso de importação, o preço normal do produto importado, adicionado aos valores do Imposto sobre Importação e das despesas aduaneiras.

2.5.1.3. Alíquotas

Segundo **Franco** (1997, p.838), as alíquotas do IPI variam de 0 a 365%, e estão relacionadas na Tabela de Incidência do IPI (TIPI), de acordo com a classificação fiscal do produto. Esta classificação fiscal está ligada a uma das características deste imposto: a seletividade. Por ser um imposto seletivo, os produtos considerados como de maior essencialidade ou necessidade serão tributados a uma alíquota menor ou até considerados como isentos, ao contrário daqueles produtos menos essenciais ou nocivos à saúde, como o cigarro, que serão tributados a uma alíquota maior.

2.5.2. Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS)

2.5.2.1. Características Gerais

Assim como no IPI, o ICMS será não cumulativo, compensando-se o que for devido em cada operação relativa à circulação de mercadorias ou prestação de serviços com o montante cobrado nas anteriores pelo mesmo ou outro Estado ou pelo Distrito Federal.

Desta forma, o contribuinte ao comprar uma mercadoria ou matéria- prima que irá utilizar, credita-se pelo imposto que vem destacado na nota fiscal. Por ocasião da saída, emitirá nota fiscal com destaque ao imposto devido. Em um determinado período de confronto, verificará todos seus débitos e créditos e pagará a diferença, se houver ou acumulará o eventual saldo credor para o próximo período.

É interessante atentar para o fato de que o valor da mercadoria constante da nota fiscal de venda já inclui o ICMS, sobre esse valor aplica-se a alíquota de IPI para determinar o valor deste imposto e o preço final da mercadoria (total da nota fiscal).

O ICMS será facultativamente seletivo em função da essencialidade das mercadorias e serviços, fator que o difere do IPI.

2.5.2.2. Base de Cálculo

Como regra geral, a base de cálculo do ICMS é: na saída de mercadorias, o valor da operação; o preço do serviço de transporte ou comunicação; e o valor da mercadoria importada acrescida do imposto de importação, IPI, e despesas aduaneiras.

Em sua base de cálculo, o ICMS não compreenderá o montante do imposto sobre produtos industrializados, quando a operação, realizada entre contribuintes e relativa a

produtos destinados à industrialização ou à comercialização, configurar fato gerador dos dois impostos.

O ICMS incidirá sobre a entrada de mercadoria importada do exterior, ainda quando se tratar de bem destinado a consumo ou ativo fixo do estabelecimento, assim como sobre serviço prestado no exterior, cabendo o imposto ao Estado onde estiver situado o estabelecimento destinatário da mercadoria ou do serviço e sobre o valor total da operação, quando mercadorias forem fornecidas com serviços não compreendidos na competência tributária dos Municípios.

2.5.2.3. Alíquotas

Fica a cargo do Senado Federal fixar as alíquotas externas (para as operações em que a mercadoria vá de um ponto situado dentro do Estado-membro a outro ponto fora dos limites deste mesmo Estado), além de poder estabelecer alíquotas internas mínimas e máximas. Estas alíquotas são diferenciadas entre os Estados, prevalecendo as seguintes:

- 7,0% em operações interestaduais com Estados do Norte, Nordeste, Centro-Oeste e Estado do Espírito Santo e 12,0% para as demais regiões;
- 18,0% nas operações internas e importações em São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro e 17,0% nos demais estados,
- 7,0% nas operações com produtos da cesta básica;
- 25,0% em operações internas, interestaduais e importações de perfumes, cosméticos, cigarros, armas e munições, bebidas alcoólicas, etc.

Em relação às operações e prestações que destinem bens e serviços a consumidor final localizada em outro Estado, adotar-se-á:

- a) a alíquota interestadual, quando o destinatário for contribuinte do imposto;
- b) a alíquota interna, quando o destinatário não for contribuinte dele.

2.5.3. Contribuições sobre a Folha de Salários

2.5.3.1. Instituto Nacional do Seguro Social (INSS)

Além da COFINS e do PIS, uma das formas de financiamento da seguridade social que se origina das pessoas jurídicas é aquela proveniente da folha de salários, conforme o art. 195 da Constituição Federal. Essa contribuição é repartida proporcionalmente entre empregadores e empregados, como será visto a seguir.

Na forma da Lei n.º 8.212/91, os empregadores contribuem sobre a folha de salários da seguinte forma:

- a) Para o INSS = 20,0%.
- b) Para o Seguro Acidente do Trabalho (SAT), dependendo do grau de risco da atividade: 1,0% para risco considerado leve, 2,0% para risco médio, e 3,0% ou 4,0% para risco considerado grave.

As contribuições para terceiros são para o SEBRAE (0,6%), SENAI (1,0%), INCRA (0,2%), Salário Educação (2,5%), SESI ou SESC (1,5%), totalizando 5,8% da folha de pagamento.

Estas contribuições para terceiros podem ser conveniadas com esses órgãos, desde que a empresa preste ela própria o serviço que seria prestado por eles. Exemplo:

Folha de salários =		R\$ 30.000,00
<i>Encargos Sociais</i>		
INSS	20,0%	R\$ 6.000,00
SAT	2,0%	R\$ 600,00
Salário Educação	2,5%	R\$ 750,00
INCRA	0,2%	R\$ 60,00
SENAI	1,0%	R\$ 300,00
SESI	1,5%	R\$ 450,00
SEBRAE	0,6%	R\$ 180,00
	27,8%	R\$ 8.340,00

Quanto à parcela do empregado, o empregador é obrigado a descontar deste a contribuição previdenciária sobre o salário recebido.

A contribuição previdenciária descontada do empregado, se não for recolhida pelo empregador ao INSS configura crime de apropriação indébita previdenciária, previsto no art. 168-A do Código Penal (Decreto-Lei n.º 2.848, de 7 de dezembro de 1940).

O desconto da contribuição do empregado é ônus deste (contribuinte de fato), sendo a empresa a responsável por seu recolhimento ao INSS.

Portanto, o valor do encargo do empregado não faz parte do custo ou despesa e é apenas representado no passivo como obrigação da empresa, que é depositária desse desconto e responsável pelo recolhimento, no prazo, ao INSS.

2.6. Tributos Incidentes sobre o Resultado

2.6.1. Imposto sobre a Renda das Pessoas Jurídicas

2.6.1.1. Fato Gerador

O artigo 43 do Código Tributário Nacional determina que o fato gerador do imposto sobre a renda é a aquisição da disponibilidade econômica ou jurídica da renda ou proventos de qualquer natureza. A expressão “aquisição da disponibilidade econômica ou jurídica da renda”, segundo Neves e Viceconti (2002, p.1), significa “*a obtenção de um conjunto de bens, valores e/ou títulos por uma pessoa física ou jurídica, passíveis de serem transformados ou convertidos em numerário.*”.

Em relação às pessoas jurídicas, a ocorrência do fato gerador verifica-se pela obtenção de resultados positivos (lucros) em suas operações industriais, mercantis ou de prestação de serviços, além dos acréscimos patrimoniais decorrentes de ganhos de capital (receitas não-

operacionais). O imposto será devido, conforme os rendimentos, ganhos e lucros forem sendo auferidos.

2.6.1.2. Alíquotas do Imposto de Renda e Recolhimento

Para fatos geradores ocorridos a partir de janeiro de 1996, o imposto sobre a renda das pessoas jurídicas será determinado mediante a aplicação sobre a base de cálculo expressa em reais (R\$), da alíquota de 15,0%.

A parcela de lucro que exceder a R\$ 240.000,00 ao ano (ou R\$ 20.000,00 por mês) ficará sujeita à incidência de adicional de imposto de renda, calculado à alíquota de 10,0%.

O prazo de recolhimento do IR será até o último dia útil do mês subsequente ao do trimestre encerrado. Entretanto, à opção da pessoa jurídica, os tributos devidos poderão ser pagos em até três quotas mensais iguais e sucessivas, vencíveis no último dia útil dos três meses subsequentes ao encerramento do trimestre. Nenhuma dessas quotas pode ter valor inferior a R\$ 1.000,00 (mil reais) e o imposto de valor inferior a R\$ 2.000,00 deverá ser pago em quota única. Adicionalmente, as quotas do imposto serão acrescidas de juros (taxa SELIC).

2.6.1.3. Regimes de Tributação

De acordo com o Regulamento do Imposto de Renda (Decreto n.º 3.000/99), o imposto de renda das pessoas jurídicas será determinado com base no lucro real, presumido ou arbitrado, por períodos de apuração trimestrais, encerrados nos dias 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro de cada ano-calendário.

A utilização de uma das espécies de base de cálculo está condicionada à ocorrência de certas circunstâncias previstas em lei que serão analisadas a seguir.

2.6.1.4. Tributação pelo Lucro Real

A legislação em vigor conceitua Lucro Real como sendo o resultado líquido (Lucro ou Prejuízo) do trimestre, ajustado pelas adições, exclusões e compensações prescritas ou autorizadas em lei. Em seu artigo 246, o Regulamento define as pessoas jurídicas obrigadas a apuração do lucro real:

- a) cuja receita total, no ano-calendário anterior, seja superior ao limite de vinte e quatro milhões de reais ou proporcional ao número de meses do período, quando inferior a 12 meses;
- b) cujas atividades sejam de bancos comerciais, de investimentos, de desenvolvimento, caixas econômicas, sociedades de crédito, financiamento e investimento, sociedades de crédito imobiliário, de corretoras de títulos, valores mobiliários e câmbio, distribuidoras de títulos e valores mobiliários, empresas de arrendamento mercantil, cooperativas de crédito, empresas de seguros privados e de capitalização e entidades de previdência privada aberta;
- c) que tiverem lucros, rendimentos ou ganhos de capital oriundos do exterior;
- d) que, autorizadas pela legislação tributária, usufruam de benefícios fiscais relativos à isenção ou redução do imposto;
- e) que, no decorrer do ano-calendário, tenham efetuado pagamento mensal pelo regime de estimativa;
- f) que explorem as atividades de prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e a receber, compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (factoring).

Por esta forma de apuração, observa-se que resultado auferido pelas pessoas jurídicas por intermédio da contabilidade não é o mesmo que será tributado pelo imposto de renda. Mas nota-se de imediato a importância das demonstrações contábeis: é a partir dela que o encargo tributário da pessoa jurídica é determinado. Pode-se afirmar, então, que a escrituração contábil tem um caráter universal, isto é, desconsiderando quaisquer indagações sobre as origens ou conseqüências comerciais ou fiscais, todos os fatos devem, obrigatoriamente, ser registrados contabilmente.

Segundo **Latorraca** (1998, p.231):

“A base de cálculo do imposto sobre a renda é determinada a partir de um instituto do Direito Comercial: o lucro líquido do exercício. Além disso, a legislação tributária estrutura-se com base em inúmeros conceitos do Direito Comercial, tais como: balanço patrimonial, patrimônio líquido, reservas, incorporação, cisão, dividendo etc. Muitos desses institutos ingressam no mundo jurídico com base em conceitos e princípios que pertencem à contabilidade. O direito vai buscar na contabilidade critérios e procedimentos técnicos e transforma-os em atos jurídicos”.

Como se pode observar, ao mesmo tempo em que empresta da legislação comercial e da contabilidade o conceito de lucro líquido em todos os seus contornos, o legislador fiscal determina algumas diretrizes para evitar que certos desvios de procedimentos contábeis, sejam eles voluntários ou não, reduzam ou afetem o montante do imposto a ser recolhido.

Desta forma, ao tomar por base as demonstrações contábeis da pessoa jurídica, a legislação fiscal determina que algumas despesas consideradas como indedutíveis (excesso de retirada de pró-labore, multas por infrações fiscais, etc.), sejam adicionadas ao resultado líquido.

De fato, quando uma despesa é registrada contabilmente, o reflexo desse lançamento é uma redução do resultado líquido. Partindo-se da hipótese de que a despesa em questão não seja admitida como dedutível para fins de imposto de renda, na determinação do lucro sujeito ao imposto precisa-se efetuar uma adição ao resultado líquido, posto ter sido diminuído pela despesa não dedutível.

Por outro lado, o registro de uma receita acarreta um acréscimo no resultado líquido; supondo tratar-se de uma receita ou rendimento não taxado pelo imposto, o ajuste a ser feito no resultado líquido, para determinação do lucro real, é uma exclusão da receita mencionada, de modo que esse acréscimo não afete o Lucro Real. Há valores que podem ser excluídos (isto é, permitem redução do lucro tributável), podendo gerar menor IRPJ a pagar. Adiante uma lista básica dos principais valores excluíveis, desde que atendidas as particularidades da legislação que rege cada assunto:

- Parcela de lucro de empreitada ou fornecimento contratado com pessoa jurídica de direito público, proporcional ao valor da receita não recebida;
- Ganho de capital auferido na venda de bens do Ativo Permanente para recebimento do preço após o término do ano-calendário subsequente ao da contratação;
- Lucros e dividendos recebidos de participações societárias;
- Resultado positivo da avaliação pela equivalência patrimonial;
- Amortização do deságio obtido na aquisição de participações societárias avaliadas pela equivalência patrimonial, enquanto não baixado o investimento;
- Encargos financeiros auferidos, após dois meses do vencimento, relativos a créditos vencidos e não recebidos;
- Parcelas das perdas apuradas nos mercados de renda variável que excederam os ganhos auferidos nas mesmas operações, adicionadas ao lucro líquido em período-base anterior, até o limite dos ganhos e perdas de operações da espécie computados no período-base;
- Resultados positivos auferidos pelas sociedades cooperativas que obedecerem ao disposto na legislação específica;
- Provisões indedutíveis adicionadas ao lucro líquido em período base anterior que tenham sido revertidas a crédito do resultado do exercício ou utilizadas para débito de despesas dedutíveis;

- Depreciação acelerada incentivada;
- Amortização de ágio na aquisição de investimentos relevantes sujeitos a avaliação pela equivalência patrimonial e baixados no período-base;
- Aplicações na aquisição de Certificados de Investimentos em projetos de produção de obras audiovisuais cinematográficas brasileiras.

Assim, é irrelevante o fato de que determinada despesa não seja aceita como dedutível para fins de imposto de renda ou, da mesma maneira, uma determinada receita ser classificada como não tributável pelo imposto. Ambas devem, por força das disposições das leis comercial e fiscal em vigor, ser registradas contabilmente.

A legislação admite ainda que se a pessoa jurídica houver incorrido em prejuízo fiscal em períodos de apuração anteriores, este será compensável com lucros futuros. Esta compensação não poderá reduzir o Lucro Real em mais de 30,0% (trinta por cento) do valor que teria caso a compensação não fosse realizada.

Destes ajustes (adições, exclusões e compensações) chamados de extracontábeis e registrados em livro próprio, denominado Livro de Apuração do Lucro Real (LALUR), apura-se o “Lucro Real”, considerado como base para o cálculo de imposto de renda do período de apuração. Pode-se ilustrar o anteriormente exposto como se segue:

1. Resultado do período (1º trimestre) antes do IR		38.080,00
2. (+) Adições		
2.1. Multas de trânsito	3.500,00	
2.2. Provisão Indedutível	2.000,00	
2.3. CSLL	<u>1.920,00</u>	7.420,00
3. (-) Exclusões		
3.1. Dividendos Recebidos		<u>(15.000,00)</u>
4. (=) Lucro Real antes da compensação de prejuízos		30.500,00
5. (-) Compensação de prejuízos		<u>(3.500,00)</u>
6. (=) Lucro Real		<u>27.000,00</u>
<hr/>		
Lucro Real do 1º trimestre	R\$ 27.000,00	
(x) Alíquota	<u>15,0%</u>	
(=) Imposto de Renda devido no 1º trimestre	<u>R\$ 4.050,00</u>	

Observa-se que a compensação de prejuízos foi efetuada em sua totalidade (R\$ 3.500,00), pois a redução do lucro real foi inferior a seu limite de R\$ 9.150,00 (30,0% de R\$ 30.500,00).

2.6.1.5. Tributação Pelo Lucro Real Anual (Estimativa)

As pessoas jurídicas sujeitas a tributação com base no regime do lucro real poderão optar pela sua apuração anual que compreenderá o período entre 1º de janeiro a 31 de dezembro de cada ano.

No entanto, estas estão obrigadas, ao pagamento mensal da parcela do imposto que será devido a título de antecipação, calculado por estimativa. A base de cálculo do imposto por estimativa corresponderá ao resultado da multiplicação de determinados percentuais sobre a receita bruta mensal da pessoa jurídica que variam de acordo com a atividade desenvolvida pela pessoa jurídica, sendo:

- a) 8,0% sobre a receita proveniente de vendas de mercadorias ou produtos;
- b) 1,6% sobre a receita proveniente da revenda de combustível;
- c) 32,0% sobre a prestação de serviços em geral;
- d) 16,0% sobre a receita proveniente da prestação de serviços de transporte (exceto cargas) e prestadoras de serviços com receita bruta anual superior a R\$ 120.000,00.

Na receita bruta, não se incluem vendas canceladas, descontos incondicionais concedidos e impostos não cumulativos cobrados destacadamente do comprador ou contratante, dos quais o vendedor dos bens ou prestador dos serviços seja mero depositário.

No mês em que forem auferidos, os ganhos de capital, as demais receitas e os resultados positivos decorrentes de receitas não compreendidas na atividade serão acrescidos à base de cálculo, inclusive:

- a) os rendimentos auferidos nas operações de mútuo realizadas entre pessoas jurídicas controladoras, controladas, coligadas e interligadas, exceto se a mutuária for instituição autorizada a funcionar pelo Banco Central do Brasil;
- b) os ganhos de capital auferidos na alienação de participações societárias permanentes em sociedades coligadas e controladas e de participações societárias que permaneceram no ativo da pessoa jurídica até o término do ano-calendário seguinte ao de suas aquisições;
- c) os ganhos auferidos em operações de cobertura *hedge* realizadas em bolsas de valores, de mercadorias e de futuros ou no mercado de balcão;
- d) a receita de locação de imóvel, quando não for este o objeto da pessoa jurídica; e
- e) as variações monetárias ativas, inclusive, juros sobre os impostos e contribuições a serem restituídas.

Do imposto apurado, poderão ainda ser deduzidos o imposto pago ou retido na fonte sobre as receitas que integram a base de cálculo, exceto o imposto na fonte sobre rendimentos de aplicações financeiras e os valores relativos aos incentivos de dedução de imposto já mencionados anteriormente (PAT, doações aos Fundos da Criança e do Adolescente, etc.).

Quando do encerramento do período de apuração (31 de dezembro), as pessoas jurídicas que, optarem por esta forma de recolhimento, deverão calcular o imposto devido sobre o resultado líquido contábil ajustado, apurado para o período, de forma idêntica à descrita às pessoas jurídicas com apuração trimestral de imposto e elaborar uma declaração de ajuste. A diferença entre o imposto devido com base no lucro real anual e o somatório das importâncias pagas por estimativa será:

- a) se positivo, pago em quota única até o último dia do mês de março do ano subsequente, acrescido de juros equivalentes à soma:
 - I. da taxa SELIC a partir de 1^o de fevereiro até o último dia do mês anterior ao do pagamento, e

II. de 1,0% no mês do pagamento;

- b) se negativo, compensado com o imposto devido a partir do mês de janeiro do ano-calendário subsequente, assegurada a alternativa de requerer a restituição do montante pago a maior; esse saldo será acrescido de juros equivalentes à taxa SELIC, acumulada, mensalmente, a partir do mês subsequente ao do encerramento do período de apuração até o mês anterior ao da restituição ou compensação, mais 1,0% relativamente ao mês em que estiver sendo efetuada.

2.6.1.6. Redução ou Suspensão do Recolhimento do Imposto Mensal

A pessoa jurídica optante pelo regime de tributação com base no lucro real anual poderá reduzir ou suspender o montante do imposto a ser recolhido em cada mês (calculado por estimativa e tendo por base um percentual de sua receita bruta ajustada), conforme dispõe o artigo 230 do Decreto n.º 3.000/99 (Regulamento do Imposto de Renda):

“Art. 230 - A pessoa jurídica poderá suspender ou reduzir o pagamento do imposto devido em cada mês, desde que demonstre, através de balanços ou balancetes mensais, que o valor acumulado já pago excede o valor do imposto, inclusive adicional, calculado com base no lucro real do período em curso (Lei n.º 8.981, de 1995, art. 35, e Lei n.º 9.430, de 1996, art. 2º).”

Por outro lado, caso a pessoa jurídica venha acumulando prejuízos fiscais desde o início do ano, não haverá necessidade de pagamento do Imposto. A pessoa jurídica, portanto, estará dispensada do recolhimento mensal desde que disponha de escrituração contábil para comprová-lo.

Vale lembrar que é permitido o recolhimento do imposto mensal calculado por meio do lucro real quando este for menor do que o apurado por estimativa.

2.6.1.7. Tributação Pelo Lucro Presumido

O lucro presumido é uma forma de tributação simplificada para determinação da base de cálculo do Imposto de Renda das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas, no ano-calendário, à apuração do lucro real. Assim como no lucro real, o imposto também é devido trimestralmente.

Conforme Fabretti (1999, p.235), *“tem a finalidade de facilitar o pagamento do IRPJ, sem ter que recorrer à complexa apuração do lucro real que pressupõe contabilidade eficaz, ou seja, capaz de apurar o resultado mensal antes do último dia útil do mês subsequente”*.

A opção pelo regime de tributação com base no lucro presumido será manifestada com o pagamento da primeira ou única quota do imposto devido, correspondente ao primeiro período de apuração de cada ano-calendário.

A pessoa jurídica que iniciar as atividades a partir do segundo trimestre, manifestará a opção com o pagamento da primeira ou única quota do imposto devido relativa ao período de apuração do início de atividade.

De acordo com o artigo 527 do Regulamento do Imposto de Renda, a pessoa jurídica que optar pela tributação com base no lucro presumido deverá manter:

- a) escrituração contábil nos termos da legislação comercial;
- b) Livro Registro de Inventário, no qual deverão constar registrados os estoques existentes no término do ano-calendário;
- c) em boa guarda e ordem, enquanto não decorrido o prazo decadencial e não prescritas eventuais ações que lhes sejam pertinentes, todos os livros de escrituração obrigatórios por legislação fiscal específica, bem como os documentos e demais papéis que serviram de base para escrituração comercial e fiscal.

O regime de tributação com base no lucro presumido sempre constituiu faculdade legal a ser exercida pelas empresas de modesto porte, desde que atendidos certos requisitos estabelecidos pela legislação de regência em vigor.

2.6.1.8. Apuração do Lucro Presumido

O lucro presumido será o montante determinado pela soma das seguintes parcelas:

- a) valor resultante da aplicação de percentuais variáveis, conforme o ramo de atividade da pessoa jurídica, sobre a receita bruta auferida nos trimestres civis de cada ano-calendário;
- b) os ganhos de capital, os rendimentos e ganhos líquidos auferidos em aplicações financeiras e todos os resultados positivos decorrentes de receitas de atividade acessórias da pessoa jurídica.

Para determinação do lucro presumido, são percentuais e prazos aqueles já referidos no cálculo do imposto por estimativa. Exemplo:

1. Receita bruta auferida no 4º trimestre de 2002	R\$ 1.025.000,00
2. (x) Percentual de presunção	8,0%
3. (=) Lucro Presumido	R\$ 82.000,00
<hr/>	
Imposto: 15,0% x R\$ 82.000,00	R\$ 12.300,00
Adicional: 10,0% x (R\$ 82.000,00 – R\$ 60.000,00)	R\$ 2.200,00
(=) Imposto + adicional:	R\$ 14.500,00

2.6.1.9. Tributação Pelo Lucro Arbitrado

O imposto das pessoas jurídicas será arbitrado quando, entre outras razões:

- a) O contribuinte obrigado à tributação com base no lucro real não mantiver escrituração na forma das leis comerciais e fiscais ou deixar de elaborar as demonstrações financeiras exigidas pela legislação fiscal;

- b) A escrituração mantida pelo contribuinte contiver vícios, erros ou deficiências que a tornem imprestável para determinar o lucro real ou, ainda, para identificar a efetiva movimentação financeira, inclusive, bancária ou revelar evidentes indícios de fraude;
- c) Contribuinte recusar-se a apresentar os livros e documentos da escrituração comercial e fiscal à autoridade tributária;
- d) Contribuinte optar indevidamente pela tributação com base no lucro presumido ou desobedecer às obrigações pertinentes;
- e) Forem encontrados outros indícios de omissão de receitas pela não emissão de documento fiscal relativo à venda de mercadorias, prestação de serviços ou operações de alienação de bens imóveis;
- f) Contribuinte que não mantiver em meio magnético ou assemelhado, durante o prazo de cinco anos, os arquivos ou sistemas na forma prevista nos artigos 11 e 13 da Lei n.º 8.218/91, com as alterações introduzidas pelo artigo 62 da Lei n.º 8.383/91; e
- g) contribuinte que não mantiver, em boa ordem e segundo as normas contábeis recomendadas, Livro Razão ou fichas utilizadas para resumir ou totalizar, por conta ou subconta, os lançamentos efetuados no Diário.

A pessoa jurídica tem o direito de efetuar espontaneamente o pagamento do imposto de renda calculado sobre seus lucros arbitrados trimestralmente (auto-arbitramento), desde que conhecida a sua receita bruta, não estando condicionado a comprovação de caso fortuito ou força maior, assim, entendidas quaisquer situações listadas anteriormente.

Caso a receita bruta seja conhecida, o cálculo do imposto a ser recolhido a cada trimestre é idêntico ao estudado para o regime do lucro presumido, exceto em relação aos percentuais que deverão ser aplicados sobre a receita bruta que, neste caso, serão majorados em 20,0% para as atividades não financeiras e em 45,0% para as instituições financeiras ou equiparadas.

Por outro lado, no caso da receita bruta não conhecida, os percentuais de arbitramento recaem sobre outros parâmetros que estão indicados na Tabela, a seguir:

Base de Cálculo quando a Receita Bruta não for conhecida	Coefficiente
a) lucro real auferido no último período em que a empresa manteve escrituração de acordo com as leis comerciais e fiscais	1,5
b) valor do aluguel devido no trimestre	0,9
c) soma dos valores devidos no trimestre a empregados (critério a ser utilizado, de preferência, em caso de prestação de serviços)	0,8
d) valor das compras de mercadorias efetuadas no trimestre (critério a ser utilizado, de preferência, em caso de atividade comercial)	0,4
e) soma, em cada trimestre, dos valores da folha de pagamento dos empregados e das compras de matérias-primas, produtos intermediários e material de embalagem (em caso de indústrias)	0,4
f) valor do capital, inclusive, sua correção monetária contabilizada como reserva de capital, constante do último balanço patrimonial conhecido ou registrado nos atos de constituição ou alteração da sociedade	0,21
g) valor do patrimônio líquido constante do último balanço patrimonial conhecido	0,15
h) soma dos valores do ativo circulante, realizável a longo prazo e permanente, existente no último balanço patrimonial conhecido	0,12

Para efeito de aplicação da alínea *a*, quando o último lucro real conhecido for decorrente de período anual ou mensal, o valor que servirá de base ao arbitramento será proporcional ao número de meses do período de apuração a ser considerado.

A apuração do imposto pautada no lucro arbitrado abrangerá todos os trimestres do ano-calendário, assegurada a tributação com base no lucro real ou presumido relativa aos trimestres não submetidos ao arbitramento, se:

- a) a pessoa jurídica dispuser de escrituração comercial e fiscal que demonstre o lucro real dos períodos não abrangidos pela tributação com base no lucro arbitrado; ou
- b) puder optar pelo lucro presumido.

Sendo tributada pelo lucro real, a pessoa jurídica poderá apurar o lucro trimestral ou anual com pagamentos mensais por estimativa, sem considerar o resultado do período em que se sujeitou ao arbitramento. Os impostos pagos sobre o lucro arbitrado serão definitivos, não podendo, em nenhuma hipótese, ser compensados com recolhimentos futuros.

2.6.2. Contribuição Social sobre o Lucro

Esta contribuição foi criada pela Lei n.º 7.689/88 com o objetivo de financiar a seguridade social que incide sobre os lucros das pessoas jurídicas e das entidades que lhes são equiparadas pela legislação do imposto de renda.

2.6.2.1. Alíquotas da Contribuição Social sobre o Lucro e Recolhimento

A alíquota da Contribuição Social sobre o Lucro (CSL) foi de 8,0% até 30/4/1999, 12,0% de 1/5/1999 até 31/1/2000 e 9,0% de 1/2/2000 até hoje.

O prazo de recolhimento da CSL é o mesmo do Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas, ou seja, até o último dia útil do mês subsequente ao do trimestre encerrado.

2.6.2.2. Regimes de Tributação

O cálculo e o recolhimento da CSL seguem os mesmos regimes de tributação do imposto de renda: trimestral para o lucro real, presumido e arbitrado, e anual para o lucro real sujeito a antecipações mensais por estimativa.

2.6.2.3. CSL para Pessoas Jurídicas Tributadas pelo Lucro Real

Neste regime de tributação, a base para a CSL será o resultado do período de apuração, antes de computar a provisão para seu próprio pagamento e a correspondente do IRPJ, ajustado por adições e exclusões prescritas ou autorizadas pela legislação. Basicamente, as despesas não dedutíveis e as receitas não tributáveis para fins de cálculo da CSL são semelhantes às previstas na legislação do Imposto de Renda.

Da mesma forma, no cálculo do Imposto de Renda pelo lucro real, a legislação admite ainda que, se a pessoa jurídica tiver bases de cálculo negativas em períodos de apuração anteriores, este será compensável com bases de cálculo positivos futuros. Esta compensação não poderá reduzir a base de cálculo atual em mais de 30,0% (trinta por cento) do valor que teria, caso a compensação não seja realizada.

A título de exemplo, supondo que uma determinada companhia tenha uma base de cálculo negativa a compensar de períodos anteriores, no valor de R\$ 3.000,00

1. Resultado do período (1.º trimestre) antes da CSL	40.000,00
2. (+) Adições	
2.1. Provisões não dedutíveis	2.000,00
3. (-) Exclusões	
3.1. Dividendos Recebidos	(15.000,00)
4. (=) Base de cálculo	27.000,00
5. (-) Base de cálculo negativa a compensar	(3.000,00)
6. (=) Base de cálculo da CSL	24.000,00
7. (x) Alíquota	8%
8. (=) CSL devida no 1º trimestre	1.920,00

2.6.2.4. Recolhimento por Estimativa

As pessoas jurídicas tributadas pelo lucro real que optarem pelo pagamento do imposto por estimativa, deverão igualmente recolher a contribuição social por estimativa. A sistemática de cálculo da CSL por estimativa é idêntica à utilizada pelas pessoas jurídicas optantes pelo lucro presumido, com a diferença de que a primeira é feita mensal e a segunda, trimestral.

2.6.2.5. Apuração do Lucro Presumido

A pessoa jurídica optante por esta modalidade deverá recolher a CSL da mesma maneira, a base de cálculo da contribuição social corresponderá à soma dos valores:

- a) 12,0% da receita bruta mensal, qualquer que seja a atividade da pessoa jurídica;

- b) juros ativos e descontos financeiros obtidos;
- c) rendimentos e ganhos líquidos provenientes de aplicações financeiras;
- d) ganhos de capital na alienação de bens do Ativo Permanente, entre outros.

Por força da Lei n.º 10.684/2003, art. 22, a partir de 1/9/2003 a base de cálculo da CSLL no pagamento por estimativa mensal ou lucro presumido foi majorada para 32,0% (trinta e dois por cento) nas seguintes atividades:

- a) prestação de serviços em geral, exceto a de serviços hospitalares e transporte;
- b) intermediação de negócios;
- c) administração, locação ou cessão de bens imóveis, móveis e direitos de qualquer natureza.

As demais atividades continuam a aplicar base de cálculo de 12,0%.

2.6.2.6. Tributação Pelo Lucro Arbitrado

A base de cálculo da contribuição social, pautada no lucro arbitrado, cuja receita bruta é conhecida, corresponderá a 12,0% da mesma, valor ao qual deverão ser acrescidos os ganhos de capital, rendimentos e ganhos líquidos de aplicações financeiras e demais resultados positivos de atividades acessórias.

Por outro lado, se a receita bruta não for conhecida, o lucro arbitrado será determinado pelo procedimento de ofício, mediante a aplicação de determinados percentuais, e constituirá, também, base de cálculo da contribuição social sobre o lucro.

3. PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

3.1. A terminologia utilizada na doutrina: Elisão, Evasão e Elusão

Apesar do exaustivo tratamento dos conceitos de evasão e elisão pela doutrina, são necessárias algumas considerações que serão úteis no desenvolvimento das questões tratadas neste trabalho.

O conceito corrente na doutrina brasileira de evasão fiscal corresponde ao agente (contribuinte) que, por meios ilícitos, visa a eliminar, reduzir ou retardar o recolhimento de um tributo, já devido pela ocorrência do fato gerador. Em momento precedente, na elisão fiscal, o agente lícitamente visa a evitar, minimizar ou adiar a ocorrência do próprio fato gerador, que daria origem à obrigação tributária.

Este conceito formou-se pela influência das obras de Sampaio Dória. Segundo a interpretação de Amaral (2002, p.46):

“O prof. Sampaio Dória se refere à contradição que ocorre na adoção do termo nuclear como evasão ou fraude e na adição de qualificativos contraditórios (legal e ilegal), se aplicados simultaneamente à mesma unidade conceitual. Uma categoria jurídica não pode ser e não ser legal. Um ato lícito não se nivela a uma infração, causando a confusão taxonômica, que insinua tal nivelamento, embaraços à própria diferenciação jurídica das espécies em exame (ou seja, entre a fraude fraudulenta e fraude não fraudulenta!).”

Ainda seguindo os ensinamentos de Sampaio Dória, a palavra evasão já vem carregada em seu significado de conotações da prática de algo ilícito. Utilizar o termo evasão ilícita seria cometer pleonasma, diante do significado de ilicitude já contido no termo evasão; ao mesmo tempo que usar a expressão evasão lícita seria incompatível, por agregar duas expressões contraditórias.

Diante de tais constatações terminológicas, a doutrina vem optando pelo termo evasão fiscal para exprimir a sonegação fiscal mediante procedimentos ilícitos, e elisão fiscal nos casos de ações legais do contribuinte para reduzir ou evitar o pagamento de tributos.

Oliveira (2002, p.84) pontifica que:

“Os dois termos não são causais nem destituídos de sentido semântico, dado que a evasão fiscal significa a fuga da obrigação tributária existente segundo a lei (daí a ilicitude), ao passo que a elisão significa elidir legalmente a ocorrência da obrigação tributária (daí a licitude)”.

Além da presença da ilicitude, o momento do emprego dos meios para o não recolhimento ou diminuição do valor do tributo consiste, segundo a doutrina dominante, no aspecto de maior relevância para delimitar propriamente a separação entre elisão e evasão. Na evasão, a prática dos atos do contribuinte para afastar o recolhimento do tributo materializa-se no instante ou após a ocorrência do fato gerador, ao passo que na elisão ou economia fiscal a ação do contribuinte acontece antes da ocorrência do fato gerador.

Em que pese os aprofundados estudos de Rubens Gomes de Souza, calcados em Albert Hensel, e de Sampaio Dória a respeito do critério cronológico da ocorrência do fato gerador para a diferenciação ou delimitação entre elisão e evasão, tal proposição não obteve êxito na localização exata do problema, surgindo situações em que o critério cronológico deixa a desejar. Não são raras as situações em que a fraude pode ocorrer antes da realização do fato gerador, a exemplo do comerciante que emite nota fiscal adulterada antes da saída da mercadoria do estabelecimento.

Diante de tais considerações, houve necessidade de analisar outros aspectos dos fatos tributários que possibilitaram identificar a existência de uma "zona cinzenta" onde permeiam elementos de elisão e evasão, dando origem a um outro regime jurídico com diferentes conceitos.

Tôrres (2002) defende a existência de outros regimes que fogem aos fixos conceitos de evasão e elisão antes apresentados. Prefere a expressão "elusão" para se referir aos atos atípicos do contribuinte para evitar a subsunção do negócio praticado ao fato típico impositivo.

Difere da elisão, eis que esta é completamente lícita, e da evasão, por esta se utilizar de ilícitos típicos. Explicando este novo conceito Tórres (2002, p. 36) menciona:

“No caso da elusão, o contribuinte assume o risco pelo resultado, visando a uma tributação menos onerosa, mediante o uso de meios atípicos, seja para evitar a ocorrência do fato gerador, seja para pô-lo em subsunção com uma norma menos onerosa. Aqui já não se trata de economia de tributos; outrossim, sem que sua atitude se constitua numa modalidade de simulação, num agir impulsionado por escapatória, ardil, escamoteação, estratagemas, subterfúgio, visando prejudicar a aplicação da legislação tributária”.

O autor ressalta que o conceito de elusão formulado, decorrente do direito positivo, deve ser avaliado e posicionado de acordo com a legislação dos variados sistemas jurídicos existentes, sem o que, importaria em interpretações equivocadas. Por exemplo, a Alemanha adota o conceito de abuso de direito e abuso de formas para definir a conduta atípica inserta na elusão; o Reino Unido utiliza a prevalência de substância sobre a forma com o teste do propósito negocial; a Bélgica considera a elusão como abuso de direito e a Espanha adota o conceito de fraude à lei.

Em relação ao ordenamento jurídico brasileiro, o conceito de elusão é impreciso e de difícil diferenciação das hipóteses de simulação. A simples utilização do critério cronológico antes mencionado não é suficiente para tal desiderato, havendo a necessidade de consideração da finalidade dos atos praticados.

A questão da caracterização e diferenciação entre estas figuras jurídicas será objeto de análise nos tópicos a seguir, sendo suficiente para este primeiro momento apenas a demonstração da existência da evasão, elisão e elusão tributária.

3.1.1. Características de Evasão Fiscal

À vista das considerações anteriores, o divisor de águas entre a economia legítima de tributos e a evasão fiscal encontra-se na licitude dos meios utilizados pelo contribuinte para evitar o pagamento de tributos.

O contribuinte ou responsável é obrigado a entregar aos cofres públicos determinada soma em dinheiro. Diante desta premissa, é característica do ser humano tentar amenizar o montante de dinheiro que deve entregar ao governo na forma de tributos. A situação de desrespeito (inadimplemento ou recolhimento a menor) gera a sanção pelo ato ilícito: a tomada coercitiva do valor monetário do tributo pelo Estado. A evasão fiscal pode ser conceituada como toda e qualquer ação ou omissão tendente a elidir, reduzir ou retardar o cumprimento de obrigação tributária (Huck, 1997).

Oliveira (1998, p.110) define a evasão como:

“(...) a fuga do cumprimento da obrigação tributária já existente, a tentativa de sua eliminação por forma ilícita, assim entendida a situação que não corresponda às três exigências da elisão, que, (...), são o ato ou omissão anterior ao fato gerador, o ato ou omissão que não se contraponha a disposição legal, e o ato ou omissão que seja efetivo e não simulado”.

A doutrina tem colocado, como pressuposto de existência da evasão, a vontade do sujeito passivo de retardar, reduzir ou eliminar o recolhimento do tributo. Assim, não bastaria a mera conduta omissiva do contribuinte, sendo necessário o ato demonstrando vontade de fraudar o fisco.

Huck (1997) traz uma observação sobre a dificuldade de se conceituar o termo evasão fiscal, pois evasão de tributos é uma terminologia oriunda da ciência das finanças, fato que explica sua contaminação com um significado econômico. A origem econômica da expressão é causa de uma determinada incerteza que se nota todas as vezes que os autores pretendem analisá-la, baseados em suas conseqüências eminentemente jurídicas.

Desse modo, sob uma perspectiva econômico-financeira, a evasão ocorre quando o contribuinte não transfere ou deixa de pagar integralmente ao Fisco uma parcela a título de imposto, considerada devida por força de determinação legal.

A conceituação genérica, centrada apenas no não recolhimento do tributo, permite que, alguns autores, ainda que de forma imprecisa admitam a existência de uma evasão legal

quando o não-pagamento do imposto tenha sido obtido por meios e formas, pelo menos aparentemente legais. Este procedimento é chamado de elisão, embora alguns autores concordem com a expressão evasão legal, corrente majoritária considera-a como contradição terminológica, já que uma categoria não pode ser legal e ilegal ao mesmo tempo, não havendo possibilidade de se falar em fraude fraudulenta e fraude não fraudulenta.

3.1.2. Características da Elisão Fiscal

A atuação do particular de se auto-organizar corresponde a um direito advindo da Constituição, pois é absoluta a garantia ao exercício da autonomia privada dentro dos limites estabelecidos pelo Estado. Desta forma, a elisão fiscal pressupõe a licitude de comportamento do contribuinte que objetive identificar as conseqüências fiscais de uma decisão, resultando em uma economia de tributos, haja vista que, dentro do direito de se auto-organizar, está inserida a liberdade do contribuinte organizar seus negócios do modo menos oneroso sob o aspecto fiscal.

A elisão é desenvolvida pelo planejamento tributário, adequando o contribuinte à melhor forma de tributação, executando-o em conformidade com os sistemas legais que possibilitam a redução de tributos e ou alíquotas (Nobrega, 2001).

De acordo com Greco (1998, p.31), a postura dominante no Brasil:

“(...) é de que o contribuinte pode realizar qualquer ‘planejamento tributário’ desde que se utilize de meios lícitos, antes do fato gerador, sem simulação, buscando fazer com que o fato gerador não ocorra, ocorra em dimensão menor do que aquela em que poderia ocorrer, ou então que se obtenha uma postergação da exigência”.

Desta forma, pode-se definir a elisão fiscal ou economia legal, ou ainda, planejamento tributário, como todo procedimento lícito realizado pelo contribuinte antes da ocorrência do fato gerador com o objetivo de eliminar ou postergar a obrigação tributária ou reduzir o montante devido.

Na primeira modalidade (eliminar ou postergar a obrigação tributária), o contribuinte age de forma preventiva, evitando a ocorrência do fato gerador da obrigação ou procede legalmente de tal forma a retardar o momento de sua caracterização para que coincida com aquele que seja mais adequado ou, no mínimo, menos inadequado, frente às suas disponibilidades.

Como exemplo de procedimento para evitar a ocorrência do fato gerador, é a situação em que uma empresa, tendo oportunidade de vender seus estoques de produtos industrializados no mercado interno ou ao mercado externo por preços aparentemente equivalentes, opta em atender o mercado externo. Em geral, os governos evitam onerar com encargos tributários os produtos exportados, para manter sua competitividade nos mercados externos. Por essa razão, costuma-se isentar os produtos exportados dos tributos indiretos, inclusive, os incidentes nos insumos (matérias-primas, embalagem, partes e peças) que são incorporados aos produtos finais. Com isso, impede-se a ocorrência de fato gerador do IPI, do ICMS, do PIS e da COFINS, visto que estes tributos não incidem nas exportações para o exterior, mas, nas vendas ao mercado interno.

Um exemplo de como retardar lícitamente a ocorrência do fato gerador de um imposto é o caso de fornecedor que recebe um pedido no final do mês e ao invés de emitir a nota fiscal imediatamente deixa para fazê-la no início do mês seguinte, postergando com isso o recolhimento dos tributos incidentes na venda, em um mês e não infringindo nenhuma norma legal.

Na segunda modalidade (reduzir o montante devido), um bom exemplo é o contribuinte que, tendo a opção de apurar o IRPJ pelo lucro presumido, pelo lucro real ou enquadrar-se no Sistema de Simplificado de Recolhimento de Tributos Federais – SIMPLES, analisa detalhadamente a situação e depois decide pela sistemática que representa o menor desembolso.

A elisão fiscal é um proceder legalmente autorizado, que ajuda a lei tributária a atingir sua finalidade extrafiscal quando presente. Diferente da evasão fiscal, são utilizados meios legais na busca da descaracterização do fato gerador do tributo. Pressupõe a licitude do comportamento do contribuinte, sendo uma forma honesta de evitar a submissão a uma hipótese tributária desfavorável (Mendonça, 2003).

Portanto, a elisão fiscal representa um conjunto de sistemas legais cujo objetivo é a redução, postergação e até mesmo a eliminação do recolhimento de tributos. O contribuinte tem o direito de estruturar seu negócio da melhor maneira que lhe pareça, procurando reduzir os custos empresariais. Se a forma adotada é jurídica e lícita, cabe à fazenda pública respeitá-la.

3.1.3. Características da Elusão Tributária

Tôrres (2003, p.189) define Elusão Tributária da seguinte forma:

“(...) o fenômeno pelo qual o contribuinte, mediante a organização planejada de atos lícitos, mas desprovidos de ‘causa’ (simulados ou com fraude à lei), tenta evitar a subsunção de ato ou negócio jurídico ao conceito normativo do fato típico e a respectiva imputação da obrigação tributária. Em modo mais amplo, elusão tributária consiste em usar de negócios jurídicos atípicos ou indiretos desprovidos de ‘causa’ ou organizados como simulação ou fraude à lei, com a finalidade de evitar a incidência de norma tributária impositiva, enquadrar-se em regime fiscalmente mais favorável ou obter alguma vantagem fiscal específica”.

A elusão tributária é um fenômeno transparente ao Fisco, pois atende aos requisitos formais e materiais exigidos, e que se encontra entre a evasão e a elisão fiscal, mas não se enquadra como evasão, pois seus atos não são ocultos, encobertos ou inexistentes, nem como elisão, porque a economia tributária que se verifica após sua ocorrência advém de uma violação da lei tributária. Na elusão, o contribuinte procurando evitar a ocorrência do fato gerador ou colocá-lo em subsunção com uma norma menos onerosa, assume o risco pelo resultado, utilizando-se de meios atípicos.

A elisão fiscal corresponde à atitude lícita de auto-organização do contribuinte em face de uma tributação, difere da elusão tributária se observada sob o prisma de suas naturezas: a elusão utiliza-se de artifícios ilícitos e na elisão, a licitude é condição primária para sua realização.

Entretanto, esta distinção pode encaminhar a uma conclusão errônea de que a elusão e a evasão estão inseridas num mesmo contexto. É certo que planejamentos evasivos ou elusivos adotados pelo contribuinte visam a reduzir ou evitar o cumprimento de uma obrigação tributária, modificando ou omitindo o real ônus fiscal decorrente, porém, os negócios jurídicos classificados como atípicos correspondem exclusivamente a um pressuposto de ocorrência da elusão tributária.

Por ilícitos atípicos entende-se que são aqueles atos danosos, que não se encontram qualificados segundo os modelos sancionatórios adotados (direito civil, direito penal etc.) por impossibilidade de se constituir uma regra específica para cada um deles. Os ilícitos atípicos resumidos por Atienza e Manero, segundo **Tôrres** (2003, p. 197), têm os seguintes elementos comuns:

“i) a existência de uma conduta permitida; ii) a produção de um dano, intencional ou não, decorrente daquela conduta; iii) a inadmissibilidade do dano decorrente do contexto principiológico do sistema; iv) a criação, a partir dessa rejeição do sistema, de uma regra que limita o alcance da primeira, ao qualificar como proibido os comportamentos dantes permitidos”.

Geralmente, estes atos não são passíveis de sanções penais, ao contrário das ações ilícitas típicas, resultantes da evasão fiscal e portanto puníveis por qualificaram-se contrárias às regras do direito tributário ou penal. O controle dos atos ilícitos atípicos restringe-se à declaração de nulidade do ato, demonstrando que o atual ordenamento jurídico valoriza condutas elusivas, reservando sanções punitivas mais severas às condutas evasivas.

Portanto, classificar um atitude como evasiva, elisiva ou elusiva somente é possível com a observação à constituição dos atos ou negócios jurídicos, verificando sua idoneidade,

adequação e licitude, ou seja, se aquilo que um contribuinte pretende (economia de tributos) e o que ele efetivamente realiza (evasão, elisão ou elusão) são permitidos pelo ordenamento jurídico.

3.2. Fraude e Sonegação Fiscal

A prática de atos lícitos com o objetivo de evitar a concretização do fato impositivo é o que tecnicamente se denomina elisão fiscal, assim ensina **Latorraca** (1972, p. 20-1).

Esta técnica difere diametralmente da evasão fiscal, decorrendo esta última da prática de atos ilícitos que, segundo **Carvalho** (2001), com fundamento nas disposições contidas na Lei n.º 4.502, de 30 de novembro de 1964, que instituiu o Imposto sobre Produtos Industrializados, podem caracterizar sonegação ou fraude.

Guerreiro (1998, p.149) caracteriza a sonegação da seguinte forma:

“(...) toda a ação ou omissão dolosa tendente a impedir ou a retardar, total ou parcialmente, o conhecimento por parte da autoridade fazendária, da ocorrência do fato gerador da obrigação tributária principal, da natureza ou circunstâncias materiais desse fato, ou das condições pessoais do contribuinte, capazes de afetar a obrigação tributária principal ou o crédito tributário correspondente. Portanto, só há sonegação quando tiver ocorrido o fato gerador da obrigação tributária”.

A Lei n.º 4.729, de 14 de julho de 1965, em seu art. 1º define o crime de sonegação fiscal, como se segue:

“Art. 1º - Constitui crime de sonegação fiscal:

- I – prestar declaração falsa ou omitir, total ou parcialmente, informação que deva ser produzida a agentes das pessoas jurídicas de direito público interno, com a intenção de eximir-se, total ou parcialmente, do pagamento de tributos, taxas e quaisquer adicionais devidos por lei;*
- II – inserir elementos inexatos ou omitir rendimentos ou operações de qualquer natureza em documentos ou livros exigidos pelas leis fiscais, com a intenção de exonerar-se do pagamento de tributos devidos à Fazenda Pública;*
- III – alterar faturas e quaisquer documentos relativos a operações mercantis com o propósito de fraudar a fazenda pública;*

IV – fornecer ou emitir documentos gratuitos ou alterar despesas, majorando-as, com o objetivo de obter dedução de tributos devidos à Fazenda Pública, sem prejuízo das sanções administrativas cabíveis;

V – exigir, pagar ou receber, para si ou para o contribuinte beneficiário da paga, qualquer porcentagem sobre a parcela dedutível ou deduzido do Imposto sobre a Renda como incentivo fiscal”.

A sonegação fiscal, portanto, subentende a necessária ocorrência do fato gerador, só ocorre quando alguém tenta simular, esconder ou descaracterizar o fato gerador já ocorrido.

A fraude, por sua vez, está definida no art. 72, da Lei n.º 4.502/64 como:

Art.72. Fraude é toda ação ou omissão dolosa tendente a impedir ou retardar, total ou parcialmente, a ocorrência do fato gerador da obrigação tributária principal, ou a excluir ou modificar as suas características essenciais, de modo a reduzir o montante do imposto devido, ou a diferir o seu pagamento.

Percebe-se, pois, que a fraude não é ato lícito, o contribuinte age deliberadamente contra os ditames legais com o objetivo de fugir do ônus tributário, mediante distorção abusiva das formas jurídicas ou pelo ato simulado, assim não é instrumento do planejamento tributário, dado que para haver a legítima economia de tributos, faz-se necessário que o contribuinte adote um procedimento permitido pela legislação pertinente que evite a ocorrência do fato gerador ou adote uma alternativa também legal para reduzir a carga tributária.

O Código Civil Brasileiro (Lei n.º 10.406, de 10 de janeiro de 2002) define o ato simulado, assim como alguns de seus efeitos.

“Art. 102 – Haverá simulação nos atos jurídicos, em geral:

I – quando aparentarem conferir ou transmitir direitos a pessoas diversas das a quem, realmente, se conferem, ou transmitirem.

II – quando contiverem declaração, confissão, condição ou cláusula não verdadeira.

III – quando os instrumentos particulares forem antedatados ou pós-datados.

(...)

Art. 105 – Poderão demandar a nulidade dos atos simulados os terceiros lesados pela simulação, ou os representantes do poder público, a bem da lei ou da fazenda”.

A lei n.º 8.137, de 27 de dezembro de 1990, no seu artigo 1º define os crimes contra a ordem tributária, praticados por particulares, da seguinte forma:

Art. 1º Constitui crime contra a ordem tributária suprimir ou reduzir tributo, ou Contribuição Social e qualquer acessório, mediante as seguintes condutas:
I – omitir informações, ou prestar declaração falsa às autoridades fazendárias;
II – fraudar a fiscalização tributária, inserindo elementos inexatos, ou omitido operação de qualquer natureza, em documento ou livro exigido pela lei fiscal;
III – falsificar ou alterar nota fiscal, fatura, duplicata, nota de venda, ou qualquer outro documento relativo à operação tributável;
IV – elaborar, distribuir, fornecer, emitir ou utilizar documento que saiba ou deva saber falso ou inexato;
V – negar ou deixar de fornecer, quando obrigatório, nota fiscal ou documento equivalente, relativa a venda de mercadoria ou prestação de serviço, efetivamente realizada, ou fornecer em desacordo com a legislação”.

A seguir, são citados os tipos mais comuns de sonegação e fraudes, para melhor visualização do assunto. De acordo com a **Amaral (2002)**, constitui-se sonegação ou fraude:

- a) Venda sem nota; venda com “meia” nota; venda com “calçamento” de nota; duplicidade de numeração de nota fiscal: Além do risco da interceptação no trânsito das mercadorias, surge o problema do produto do recebimento das vendas nestas condições. Depósitos em conta corrente da empresa, do sócio ou pessoa ligada são facilmente detectáveis pelo fisco pela quebra legal do sigilo bancário, que se encontra em voga na atualidade. A constatação de “furo” nos estoques, pelo levantamento físico, evidencia a prática da sonegação fiscal. A verificação do conhecimento de frete que acompanha a mercadoria, permite ao fisco constatar se há divergência de valores entre aquele e a nota fiscal.
- b) “Compra” de notas fiscais: Especialmente, as prefeituras efetuam comparações de documentos lançados em uma empresa com o valor efetivo registrado na emitente do documento. A Receita Federal levanta por meio de seus controles a situação da emitente, pois caso haja alguma irregularidade (CNPJ cancelado, falta de declaração, etc.), glosará a despesa. Nos casos de dúvidas sobre a efetiva aquisição do bem, mercadoria ou serviço pela empresa, ainda, pode ser exigido o comprovante do efetivo pagamento. Ex: duplicata quitada, recibo, cópia do cheque ou mesmo através de microfilme do cheque compensado, quando ocorrer a quebra do sigilo bancário.

- c) Passivo fictício ou saldo negativo de caixa: Pressume-se a omissão de receita, cabendo ao contribuinte o ônus da prova contrária. Costuma-se “fabricar” contratos de mútuos nessas ocasiões para registrar a entrada de numerários por meio de empréstimos fictícios, em substituição à receita. Em muitos casos, ocorre que o mutuante, sobretudo, se for pessoa física, não possui recursos disponíveis para contratar qualquer empréstimo, o que é facilmente comprovável por meio do exame da declaração de renda ou da movimentação bancária daquele.
- d) Acréscimo patrimonial a descoberto (do sócio): Também caracteriza omissão de receita da empresa quando ocorre acréscimo patrimonial do sócio, sem que este possua recursos disponíveis, desde que a empresa seja sua única fonte de renda.
- e) Deixar de recolher tributos descontados de terceiros: Na condição de sujeito passivo, também, constitui crime tributário não recolher os tributos descontados ou retidos de terceiros. Ex.: IR-Fonte, INSS (parte do empregado), contribuição sindical, ISS-fonte, ICMS – Substituição, etc. Além de ocorrer a sonegação, há ainda outro ponto de maior relevância, que é a existência da apropriação indébita prevista no Código Penal (art. 168).
- f) Saldo de caixa elevado: Constitui distribuição disfarçada de lucros ao sócio a existência de saldo de caixa elevado, desnecessário em relação à movimentação financeira da empresa, ou sem motivo que possa justificá-lo. A contabilização em separado dos cheques pré-datados, cheques em cobrança e vales é recomendável. Justifica-se o saldo elevado de caixa relativo ao produto da venda do(s) último(s) dia(s) do ano, em especial, quando ocorrem feriados.
- g) Distribuição disfarçada de lucros: Inúmeras são as situações que podem caracterizar a distribuição disfarçada de lucros em negócios entre a empresa e sócios ou pessoas ligadas (acionistas, dirigentes, participantes de lucros, seus parentes ou dependentes), dentre os quais destacamos os mais significativos:

- Alienação de bem ou direito ao sócio ou pessoa ligada por valor, notoriamente, inferior ao de mercado;
 - Aluguel ou serviços pagos a sócio ou pessoa ligada cujos valores excedam aos praticados pelo mercado em situações similares;
 - Empréstimos a sócios ou pessoas ligadas em condições prejudiciais à empresa, ou com vantagens não praticadas normalmente pelo mercado;
 - Multas exorbitantes ou perda de sinal de negócio previstas em contrato, não cumprido, com sócios ou pessoas ligadas;
 - Pagamento de despesas particulares de sócios;
- h) Doação irregular: Doações efetuadas a entidade não habilitadas ou cujo valor do comprovante seja superior ao efetivamente doado. Dado o exposto, cabe destacar que estas ações constituem-se em crimes sujeitos a multas e demais implicações. As multas por sonegação, em qualquer tipo de tributo, são elevadíssimas, podendo chegar até a 225,0%.

3.3. A Norma Antielisão

Mais uma vez, o governo federal sentindo-se ameaçado tenta tirar do contribuinte o único meio de planejar fiscalmente seus gastos, mas não consegue na totalidade seu objetivo. As estratégias utilizadas pelas empresas para reduzir os tributos vêm sendo alvo constante da fiscalização e de novas legislações. Um exemplo foi a publicação no Diário Oficial da União de 11 de janeiro de 2001 da Lei Complementar 104, de 10 de janeiro de 2001, chamada de norma antielisão que trata de alterações no Código Tributário Nacional (CTN).

Ao contribuinte cabe o dever de pagar o tributo, conforme a lei, que é um texto que para ser aplicado merece interpretação. Elisão é um expediente utilizado pelo contribuinte para atingir um impacto tributário menor, em que se recorre a um ato ou negócio jurídico real,

verdadeiro, sem vício no suporte fático, nem na manifestação de vontade, o qual é lícito e admitido pelo sistema jurídico brasileiro (Mendonça, 2003).

Na evasão fiscal, o contribuinte busca, antes ou depois da submissão a uma hipótese tributária desfavorável, um modo de mascarar seu comportamento de forma fraudulenta. Aí é diferente e cabe à Receita utilizar todas as suas prerrogativas de função administrativa para apurar o ilícito.

Uma empresa que trabalhe com uma matéria prima importada, excessivamente, tributada, pode descobrir uma outra matéria substituta com classificação fiscal diferente, que, quando importada, pagará menos imposto de importação. E que evite com tal comportamento um maior impacto tributário sobre sua economia. Ganha a empresa e ganha o consumidor. A Lei Complementar 104/01, nesse aspecto, introduz no art. 116 do CTN o seguinte parágrafo único:

Art. 116. (...)

Parágrafo único. A autoridade administrativa poderá desconsiderar atos ou negócios jurídicos praticados com a finalidade de dissimular a ocorrência do fato gerador do tributo ou a natureza dos elementos constitutivos da obrigação tributária, observados os procedimentos a serem estabelecidos em lei ordinária.

Não se duvida da boa intenção da Receita Federal em propor e do Congresso Nacional em aprovar mais essa regra, a fim de evitar a burla ao Fisco. É preciso, contudo, separar o joio do trigo. A rigor, mesmo antes dessa regra, a Receita já vinha praticando a desconsideração de atos e negócios jurídicos fraudulentos.

Embora ainda aguarde uma regulamentação, a norma antielisão provocou uma nova discussão que não pode ser ignorada. A imprensa, inadvertidamente, tem destacado que com a alteração introduzida pela Lei Complementar 104/2001 fica vedada a utilização do planejamento tributário pelos contribuintes pessoas físicas e jurídicas.

Assim, conforme bem assinala **Martins** (2001, p.171):

“(...) o texto limita-se apenas a atos fraudulentos, posto que, nas duas situações previstas, exige-se uma dissimulação, isto é, a constatação da existência de atos que procuram ocultar, encobrir, disfarçar. Pela literalidade do preceito, portanto, as hipóteses previstas são nitidamente de evasão fiscal”.

Para Christovão e Watanabe (2002, p.25),

“É preciso destacar que o que muitas vezes se chama de planejamento tributário no mercado não corresponde exatamente ao conceito desenvolvido em respeitadas estudos de especialistas. Saber fazer essa distinção é importante, pois, na vida prática, no caso de autuação fiscal, algumas medidas ou operações dentro de um planejamento nem sempre poderão ser consideradas como defensáveis, até mesmo por tributaristas que representam os contribuintes”.

Portanto, pode-se entender que, ao contrário do que se propala publicamente, a citada norma não restringe o uso da elisão fiscal, desde que adotada com critérios e empregada sem o abuso de formas jurídicas.

3.4. Planejamento Tributário: Conceitos e Objetivos

Só após delimitados os conceitos de elisão, evasão e elusão tributária, pode-se, então, conceituar e classificar o planejamento tributário. Este é o conjunto de condutas da pessoa física ou jurídica destinadas a reduzir, transferir ou postergar legalmente os ônus dos tributos.

O planejamento tributário será realizado antes da ocorrência do fato gerador, é conhecido como elisão fiscal, sendo uma fase multidisciplinar, pois, importa em estudos e planos de ação realizados por vários profissionais, como contadores, advogados, engenheiros, economistas e administradores que organizam os negócios da empresa ou pessoa física, de modo a diminuir ou zerar o ônus econômico dos tributos, ou mesmo, a evitar as obrigações tributárias acessórias como a escrituração contábil.

Segundo Tôrres (2001, p.37), com a expressão Planejamento Tributário *“deve-se designar tão-só a técnica de organização preventiva de negócios, visando a uma legítima*

economia de tributos, independente de qualquer referência aos atos ulteriormente praticados”.

Para **Domingues** (2000), planejamento tributário consiste em um conjunto de medidas contínuas que visam a economia de tributos, de forma legal, levando-se em conta as possíveis mudanças rápidas e eficazes, na hipótese do fisco alterar as regras fiscais. Corresponde ao detalhamento das alternativas selecionadas dentro de determinada perspectiva temporal, considerada pela empresa como médio e longo prazos (um ano, por exemplo) quantificando-se analiticamente recursos, volumes, preços, prazos, investimentos e demais variáveis planejadas.

Quando se trabalha o planejamento tributário, busca-se por meio da ação do contador ou em conjunto com o profissional da área jurídica e da produção promover menor impacto no fluxo de caixa da empresa. Hoje, as grandes empresas já contemplam em sua estrutura organizacional, um Comitê de Planejamento Tributário constituído por pessoas de várias formações e segmentos para tratar especificamente desse grande projeto.

Guerreiro (1998, p.149), ao comprovar que não há ocorrência de fraude no planejamento tributário, descreve que:

“(...) na fraude os meios são sempre ilícitos, deliberadamente contra a lei, caracterizando-se quase sempre pela distorção ilícita das formas jurídicas, levando à falsidade material – correspondente à falsificação de documentos, papéis, livros – ou à falsidade ideológica – definida em nosso Código Penal como a omissão, em documento público ou particular, de declaração que dele devia constar, ou a inserção em tais documentos de declaração falsa ou diversa da que devia ser escrita, com o fim de prejudicar direito, criar obrigação, ou alterar a verdade sobre fato juridicamente relevante”.

No planejamento tributário, por ser um procedimento lícito e transparente, admite-se que os contribuintes têm o direito de recorrer a seus procedimentos preferidos, em uma atividade necessariamente anterior à ocorrência do fato gerador, autorizados pela lei, que resultem numa redução ou diferimento do impacto fiscal. Por outro lado, os contribuinte têm a

obrigação de verificar se os negócios jurídicos efetivamente constituídos são válidos e regulares, com a adequada correspondência entre a forma e o conteúdo (Tôrres, 2003).

O objetivo primordial do planejamento é a redução ou transmissão do ônus econômico dos tributos. Pode, igualmente, ocorrer situação em que o ônus não provém direto da obrigação tributária principal, e sim, dos deveres fiscais acessórios, como a manutenção de escrituração contábil, a apresentação de documentos, etc. Para atingir o objetivo econômico, as condutas devem ser lícitas, ou seja, admitidas pelo ordenamento jurídico (Domingues, 2000).

3.4.1. Classificação do Planejamento Tributário

De acordo com Campos (1985), a classificação do planejamento tributário depende dos critérios e do ponto de vista do observador. Em verdade, toda a classificação é imperfeita, mas, dentro desse contexto pode-se classificar o Planejamento Tributário, obedecendo aos seguintes critérios:

- Pelo critério das áreas de atuação, pode ser:
 - a) administrativo, por intervenções diretamente no sujeito ativo, ex.: a consulta fiscal;
 - b) judicial, pelo pleito de tutela jurisdicional, como em ação declaratória de inexistência de débito fiscal;
 - c) interno, os atos realizados dentro da própria empresa, como o comitê de planejamento tributário.
- Considerando o objetivo, pode ser:
 - a) anulatório, empregando-se estruturas e formas jurídicas a fim de impedir a concretização da hipótese de incidência da norma;

- b) omissivo ou evasão imprópria, a simples abstinência da realização da hipótese de incidência, por exemplo: importação proibitiva de mercadorias com altas alíquotas, como carros importados;
- c) induzido, quando a própria lei favorece (por razões extrafiscais a escolha de uma forma de tributação, por intermédio de incentivos e isenções, por exemplo: a compra de mercadorias importadas por meio da Zona Franca de Manaus;
- d) optativo, elegendo-se a melhor fórmula elisiva entre as opções dadas pelo legislador, por exemplo: opção entre a tributação do IR pelo lucro real ou presumido;
- e) interpretativo ou lacunar em que o agente utiliza-se das lacunas e imprevisões do legislador, por exemplo: não incidência do ISS sobre transportes intermunicipais;
- f) metamórfico ou transformativo, forma atípica que se utiliza da transformação ou mudança dos caracteres do negócio jurídico, a fim de alterar o tributo incidente ou aproveitar-se de um benefício legal. Por exemplo, a transformação da sociedade comercial em cooperativa (menor ônus tributário no regime jurídico pátrio).

A classificação acima de forma alguma abrange todas as formas de planejamento tributário, pois estas são limitadas apenas pela lei e pelos expedientes imaginativos do tributarista. Também o planejamento pode e, geralmente, ocorre, não se ater só a uma fórmula ou conduta, mas utilizar-se de vários métodos interligados.

3.4.2. Finalidades do Planejamento Tributário

O planejamento tributário tem um objetivo a economia (diminuição) legal da quantidade de dinheiro a ser entregue ao governo. 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 empresarial a correta administração do ônus tributário.

Desta forma, segundo **Zanluca** (2002) as finalidades do planejamento tributário são:

- a) Evitar a incidência do tributo: tomam-se providências com o fim de evitar a ocorrência do fato gerador do tributo. Por exemplo, no caso da tomada de empréstimos do exterior, se o prazo médio for de até 90 dias a alíquota do IOF será de 5,0%, se o prazo for superior a 90 dias o IOF será zero.
- b) Reduzir o montante do tributo; as providências são no sentido de diminuir a alíquota ou a base de cálculo do tributo. Por exemplo, empresa comercial estabelecida no estado X, em que a maior parte das suas vendas é estadual (alíquota de 18,0% de ICMS), pode transferir sua sede para um Estado vizinho e, então, fazer operações interestaduais de ICMS, em que a alíquota é 12,0%.
- c) Retardar o pagamento do tributo: o contribuinte adota medidas que têm por fim postergar (adiar) o pagamento do tributo, sem a ocorrência da multa. Por exemplo, nos contratos de prestação de serviços, as partes podem estabelecer várias formas pelas quais será realizada a prestação dos serviços e diversos critérios para a exigência do pagamento do preço. Assim, o contrato definirá o momento da realização do serviço e da conseqüente realização da receita. Portanto, pode ser acordado que a realização da receita verifique-se no exercício ou período-base posterior, desde que baseada em critérios técnicos.

3.4.3. Abrangência e Aspectos do Planejamento Tributário

De acordo com **Amaral** (2001), a economia legal de tributos pode operar-se em três esferas:

- a) no âmbito da própria empresa, por meio de medidas gerenciais que possibilitem a não ocorrência do fato gerador do tributo, que diminua o montante devido ou que adie seu

vencimento. Por exemplo, para possibilitar o adiamento do tributo na prestação de serviços, o contrato deve estabelecer o momento da realização da receita.

- b) No âmbito da esfera administrativa que arrecada o tributo, buscando a utilização dos meios previstos em lei que lhe garantam uma diminuição legal do ônus tributário. Por exemplo, para possibilitar o enquadramento de um produto numa alíquota menor de IPI, a empresa deve adequá-lo tecnicamente e requerer a nova classificação na Receita Federal.
- c) No âmbito do Poder Judiciário, pela adoção de medidas judiciais, com o fim de suspender o pagamento, diminuição da base de cálculo ou alíquotas e contestação quanto à legalidade da cobrança. Por exemplo, como a ânsia do poder público em arrecadar é enorme e urgente, nem sempre o legislador toma as cautelas devidas, instituindo a quantidade de normas tributárias, ocorrendo, muitas vezes, contradição entre elas. No Direito Tributário, vige o princípio da dúvida em favor do contribuinte, compete a ele descobrir estas contradições.

O autor complementa que, quando se adota um sistema de economia fiscal, se faz necessária a análise de quatro aspectos:

- a) Análise econômico-financeira: adotar procedimentos que visem a maximizar o resultado do planejamento. Por exemplo, na maioria das vezes, o Depósito Judicial é prejudicial à empresa, pois além do desencaixe do valor, a empresa não pode aproveitar-se da dedutibilidade da despesa e poderá ainda precisar reconhecer a variação monetária ativa na base de cálculo do PIS e COFINS.
- b) Análise jurídica: deve haver fundamento jurídico a ser alegado. Com o CTN, estabelecendo que a compensação somente pode operar-se, após o trânsito em julgado da ação, é necessário muito cuidado nesta análise.
- c) Análise fiscal: é preciso que as obrigações acessórias estejam cumpridas e em ordem de forma a não desencadear um processo de fiscalização. Dois preceitos constitucionais

protegem a adoção da economia legal: Princípio da Ampla Defesa e do Devido Processo Legal;

- d) Análise fisco-contábil: adotar procedimentos que permitam a economia de outros tributos, buscando a maximização do lucro e minimização do risco. Para tanto, a contabilidade reveste-se de importância fundamental, pois, na maior parte das vezes, os lançamentos contábeis dão suporte às operações.

3.4.4. Planejamento Tributário Eficaz

Para a realização de um sistema de planejamento tributário eficaz, é imprescindível que se leve em conta todos os tributos incidentes na operação empresarial. Assim, após a análise individual do tributo é preciso confrontar a redução do ônus fiscal individual com os reflexos nos outros tributos (Amaral, 2001).

Para se ter uma eficácia da economia legal de impostos e contribuições, também se faz necessária a integração de todos os departamentos da empresa. Não adianta ter um comitê interno de planejamento, se as decisões são tomadas sem o conhecimento de pessoas importantes para o sucesso.

O estudo e a análise das alternativas de redução do custo tributário passam pelo convencimento de todas as pessoas que tenham ligação direta ou indireta com o funcionamento da empresa. Implantar um sistema de diminuição ou diferimento do impacto fiscal é muito mais complexo do que possa parecer.

O resultado positivo da técnica está em demonstrar ao conjunto das pessoas que o ganho será da empresa e não só dos sócios ou acionistas e diretores. Constantemente baixar o custo é uma missão corporativa de sobrevivência no mercado.

Portanto, a integração de todas as pessoas e departamentos é fundamental para um resultado efetivo. Da mesma forma, todas as empresas e unidades do grupo empresarial

devem ser alcançadas pela gestão tributária, objetivando por meio de análise da carga tributária global traçar metas de redução constante do custo tributário (Amaral, 2001).

Como a incidência tributária é permanente, e os períodos de apuração são cada vez menores, assim, a redução do custo tributário deve ser uma prática do dia-a-dia da empresa.

Sabe-se que a concorrência tem se ampliado em todos os setores e segmentos, e o que está definindo os vencedores, são os diferenciais colocados à disposição dos clientes que passam pelos preços mais acessíveis, pela qualidade superior dos produtos e serviços e por outras variáveis originadas da criatividade dos competidores.

Este último item vem sendo o que pode decidir a preferência dos consumidores/clientes. No mercado competitivo, as vantagens oferecidas aparentemente ou camufladas, fazem parte de um conjunto que tem por fim último conquistar e manter o cliente.

Em geral, o planejamento tributário é utilizado pela empresa para a redução de seus próprios custos tributários, buscando a fórmula: redução do custo, ganho de escala, diminuição do preço de venda, ganho de mercado (Amaral, 2001).

Assim, pode-se falar que a ótica do planejamento tributário voltada ao cliente é um mecanismo inteligente de atração e fidelização do cliente. O planejador ou gestor tributário deve ter em mente que o elemento diferenciador não é a informação, mas sim, a capacidade de transformá-la em conhecimento.

A implantação de um modelo de planejamento tributário eficaz pode preocupar-se com o reflexo tributário dos elementos que compõem o produto final da empresa, buscando mecanismos de parcerias de gestão com os fornecedores, reduzindo o custo e possibilitando a oferta de menores preços ao cliente (Amaral, 2001).

3.5. Importância da Contabilidade no Processo de Planejamento Tributário

A necessidade das empresas efetuarem seus planejamentos, observando a legislação vigente, visando a encontrar mecanismos que lhe permitam diminuir o desembolso financeiro com o pagamento de tributos, está ficando cada vez mais subentendida nas administrações.

Isto se deve, não tanto a uma maior importância decorrente de uma melhor visão administrativo-financeira dos executivos, mas a uma questão de sobrevivência. Com a economia cada vez mais globalizada e competitiva, os altos custos tributários existentes em nosso País, se não forem equacionados, poderão provocar a extinção de um bom número de empresas despreparadas para esses novos desafios.

A contabilidade como ciência tem como finalidade orientar e registrar os fatos administrativos das entidades, permitindo o controle patrimonial e as mutações ocorridas durante um determinado período, tendo, portanto, grande importância na questão ora apresentada, e deve ser um instrumento essencial para a elaboração de um planejamento tributário eficaz (Borges, Rodrigues, Rodrigues, 1998).

O contador não deve ser encarado como um mero “registrador de fatos”, como infelizmente, ainda acontece, mas sim como o profissional que reúne todas as condições de elaborar planos com vista à redução dos tributos.

Em virtude da grande maioria dos tributos terem suas bases de cálculo em valores determinados pela contabilidade, o profissional dessa área torna-se com o tempo um grande conhecedor das formas práticas de arrecadação e do funcionamento dos tributos ou ter participação relevante no planejamento tributário.

Se lhe fosse possível destinar boa parte de seu tempo ao estudo da legislação tributária, teria plenas condições de desenvolver planificações capazes da obtenção de bons resultados.

Em virtude da sua principal ocupação em coordenar e operacionalizar a contabilidade, o contador não tem disponibilidade temporal, para estar constantemente atualizado com a

legislação, que é muito dinâmica. Esta talvez seja a dificuldade principal para que ele tenha condições da execução de um bom planejamento tributário para a empresa.

A valorização do profissional da contabilidade pela classe empresarial passa necessariamente, pela sua mudança de atitude. Ele deve, na medida do possível, extrapolar os serviços que lhe confiados, oferecendo caminhos para a diminuição de custos. Com esse procedimento, passaria a ser peça cada vez mais importante na busca do objetivo principal das empresas, o lucro.

Entretanto, se isso não lhe for possível, por várias razões, ele tem o dever de se esmerar na atualidade, veracidade e confiabilidade dos dados extraídos da contabilidade por ele gerida, que servirão de base para que outros profissionais ou empresas especializadas possam desenvolver um planejamento tributário capaz de proporcionar à empresa uma efetiva redução no desembolso com tributos.

3.6. Tipos de Planejamento Tributário

O Planejamento Tributário pode abranger as atividades de quaisquer empresas, desde uma lanchonete de pequeno porte estabelecida em uma pequena cidade do interior brasileiro até uma empresa de grande porte, com estabelecimentos em todo o mundo.

O Planejamento Tributário aborda qualquer setor ou atividade de uma empresa de tal forma a resultar em maior segurança ou até mesmo em ganho financeiro. Na prática, percebe-se que, quanto maior e mais dinâmica for a empresa, mais sofisticado será seu Planejamento Fiscal. Do ponto de vista empresarial, ou seja, analisando seus efeitos na estrutura gerencial e contábil-financeira, o Planejamento Tributários 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.

Na visão jurídica, em que se consideram exclusivamente os efeitos fiscais no tempo, existem três tipos de Planejamento Tributário:

- a) **Preventivo:** desenvolve-se continuamente por intermédio de orientações, manuais de procedimentos, reuniões e abrange sobretudo as atividades de cumprimento da legislação tributária nas obrigações principais e acessórias.
- b) **Corretivo:** detectada determinada anormalidade, procede-se ao estudo e alternativas de correção da anomalia são indicadas. Normalmente, não deve existir em uma empresa que adote a forma preventiva.
- c) **Especial:** surge em função de determinado fato como por exemplo: abertura de filiais, lançamento de novos produtos, aquisição e ou alienação da empresa, processos societários de reestruturação (cisão, fusão, incorporação, associação etc.). Consideradas a complexidade e a importância de cada caso, demandam dedicação exclusiva e conclusões precisas. A operatividade sistêmica de um planejamento fiscal “especial” compreende cinco fases, a seguir mencionadas: a pesquisa do fato objeto do planejamento fiscal; a articulação das questões fiscais oriundas do fato pesquisado; estudo dos aspectos jurídico-fiscais relacionados com as questões decorrentes do fato pesquisado; conclusão e formalização do planejamento num expediente técnico-jurídico.

A seguir, serão estudadas algumas alternativas do Planejamento Tributário classificadas, de acordo com o ponto de vista da empresa.

3.7. Alternativas de Planejamento Tributário

3.7.1. Planejamento Tributário Operacional

3.7.1.1. Ajustes de Balanço e Opção Trimestral pelo Lucro Real

Nos procedimentos de encerramento de balanço em 31 de dezembro, os cuidados podem permitir ganhos tributários às empresas tributadas com base no Lucro Real. Um exemplo está na atualização dos débitos sujeitos à taxa de juros ou de índices de inflação. Se houver uma dívida de R\$ 500.000,00, corrigida pelo IGP-M anual, deve-se contabilizar como despesa financeira a aplicação do respectivo índice (IGP-M), proporcionalmente até 31 de dezembro, mesmo que a dívida só seja paga no ano subsequente.

Outro exemplo, refere-se às quotas de consórcio a pagar que, quando contempladas, devem figurar no Passivo, e devidamente ajustadas pelo valor da quota em 31 de dezembro.

Assim, observando cada conta patrimonial, ajustes podem ser detectados, pois permitirão um menor IRPJ e CSL a pagar, decorrente do ajuste anual, já que as despesas financeiras são redutoras do resultado do exercício.

Para as empresas que optaram pelo Lucro Real Trimestral, é recomendável alterar esta opção e fazê-lo pelo Lucro Real Anual com Balanço de suspensão/redução, a partir do ano subsequente. Isto, porque, se no primeiro trimestre do ano, por exemplo, houver prejuízo fiscal, o mesmo só poderá ser compensado em até 30,0% do Lucro Real dos trimestres seguintes. Paga-se, assim, maior imposto. Considerando o seguinte exemplo:

Prejuízo Fiscal no 1º trimestre de 2002	R\$ 500.000,00
Lucro Real no 2º trimestre de 2002	R\$ 100.000,00
Prejuízo compensável (30,0% de R\$ 100.000,00)	R\$ 30.000,00
Lucro Real após a compensação do prejuízo do 1º trimestre	R\$ 70.000,00
IRPJ e CSL a pagar	R\$ 16.800,00

Se a empresa optasse pelo Lucro Real Anual, poderia levantar balancetes mensais, suspendendo o IRPJ e a CSL. Neste caso, o prejuízo em 30/06/2002 seria de:

Prejuízo Fiscal no 1º trimestre de 2002	R\$ 500.000,00
(-) Lucro Real no 2º trimestre de 2002	R\$ 100.000,00
Prejuízo compensável	R\$ 400.000,00
IRPJ e CSL a pagar	Zero

3.7.1.2. Balanço de Abertura na Transição do Lucro Presumido para o Lucro Real

Na mudança de regime tributário de lucro presumido para lucro real, a pessoa jurídica que não manteve escrituração contábil fica obrigada a realizar levantamento patrimonial no dia 1º de janeiro seguinte ao do último período-base em que foi tributada pelo lucro presumido, a fim de proceder o balanço de abertura e iniciar a escrituração contábil (parágrafo único do artigo 19 da Lei 8.541/92).

O levantamento patrimonial deverá incluir todos os bens do ativo, o patrimônio líquido e as obrigações. No ativo, serão inventariados o dinheiro em caixa e em bancos, as mercadorias, os produtos, as matérias-primas, as duplicatas a receber, os bens do ativo permanente, etc. No passivo, deverão ser arroladas todas as obrigações e, no patrimônio líquido, o capital registrado e a diferença (devedora ou credora) do ativo menos o passivo exigível e o capital social.

Na prática, este levantamento pode resultar em uma ótima oportunidade de planejamento fiscal, observando os seguintes:

- As empresas industriais podem arbitrar os produtos acabados em 70,0% do maior preço de venda do ano anterior, gerando com isso um estoque maior para ser baixado como custo das vendas no ano que optou pelo Lucro Real;
- As empresas de serviços podem contabilizar todos os serviços em andamento, conforme o custo apurado nos mesmos, gerando com isso um estoque maior de serviços para ser baixado como custo das vendas no ano que optou pelo Lucro Real;

- As duplicatas a receber seriam integralmente contabilizadas, mesmo aquelas cujos créditos estão vencidos há mais de seis meses, para permitir dedução como despesa de créditos incobráveis;
- As despesas pagas antecipadamente (aluguéis, seguros, etc.) poderão ser ativadas no grupo de despesas do exercício seguinte, gerando despesas dedutíveis;
- Os bens do ativo permanente que receberam benfeitorias ou acréscimos, poderão ser contabilizados pelos seus valores acrescidos, gerando maiores despesas de depreciação nos exercícios subseqüentes;
- Os valores desembolsados a título de obtenção de direitos, como fundo de comércio, marcas e patentes, direitos de exploração, licenças, autorizações ou concessões que são amortizáveis;
- Os gastos com desenvolvimento de novos produtos e serviços, pesquisas tecnológicas, despesas pré-operacionais e itens que contribuirão para a formação de resultados de exercícios subseqüentes podem ser acrescidos como Ativo Diferido, gerando amortizações;
- Os ajustes exemplificados não geram receita tributável no ano anterior, quando a empresa estava no Lucro Presumido, mas podem gerar despesas ou custos dedutíveis, no ano subseqüente, quando a empresa optou pelo Lucro Real (economia de IRPJ e CSL até 34,0% do valor contabilizado).

3.7.1.3. Baixa de Ativos fictícios

Em sua contabilidade, muitas empresas detêm contas que geram despesas tributárias, uma das mais conhecidas é o “empréstimo compulsório” de combustíveis que, mensalmente, gera receita financeira (variação monetária e juros) de sua atualização. Uma receita/ano de R\$

10.000,00 pode ter um custo tributário de até R\$ 3.865,00/ano (IRPJ, CSL, PIS de 1,65% a partir de 1/12/2002 e COFINS) – considerando-se a empresa tributada pelo lucro real.

Muitas destas contas são heranças de balanços anteriores, a maioria delas não tem respaldo (documentação) contábil. Provavelmente, mais de 90,0% das empresas com saldo na conta “compulsório sobre combustíveis” (oriundo dos idos anos 1986) não mantêm mais a documentação (notas fiscais de aquisição) para comprovar o reembolso da quantia devida.

Nesta hipótese, é cabível a baixa por inexistência de documentação suporte, inexistindo o ativo, não há a receita financeira nem custo tributário. Recomenda-se documentar a baixa com laudo de perito contábil, indicando a falta de documentação pertinente.

3.7.1.4. Cancelamento e Devolução de Vendas

A contabilização das vendas canceladas somente por ocasião de sua entrada física (devolução) no estabelecimento que a remeteu, podendo gerar uma antecipação de tributos devidos, já que nem sempre a mercadoria retorna no mesmo mês em que foi faturada.

Pelo regime de competência, expressamente previsto no art. 218 do Decreto n.º 3.000/99 (Regulamento do Imposto de Renda), qualquer cancelamento de vendas deve ser registrado no momento de sua efetivação comercial. Assim, a emissão de aviso com a justificativa de cancelamento por parte do cliente, indicando o valor e o número do pedido que originou a nota fiscal, faz com que o mesmo tenha de ser reconhecido contabilmente. Houve um fato que justifica a contabilização, esta ocorrência recebe o tratamento de “venda cancelada” (art. 224, parágrafo único, do Regulamento do IR). A devolução física, subsequente, é apenas a concretização do ato do cancelamento (evento chamado de “devolução”).

Considerando, como exemplo, um fornecedor que em 29/8/2002 faturou R\$ 100.000,00 em mercadorias contra seu cliente, e este, em 31/8/2002 comunicou por escrito ao fornecedor que está devolvendo a mercadoria. Então, mesmo que a devolução física da mercadoria concretize-se somente em 2/9/2002, o cancelamento deverá ser contabilizado em 31/8/2002, em atendimento ao regime de competência. O comprovante da operação da venda cancelada é a comunicação do cliente, com data de 31/8/2002, e a seqüência de lançamentos contábeis da devolução poderá ser a seguinte:

- Por ocasião da recepção do aviso da devolução das mercadorias, admitindo-se que o custo da mercadoria vendida é R\$ 70.000,00:

Estoques em poder de terceiros (Ativo Circulante)
A Custo das Mercadorias Vendidas (Resultado)

Histórico: pela admissão no estoque em poder de terceiros em 31/08/2002,
do valor do custo da mercadoria vendida. R\$ 70.000,00

Vendas Canceladas (Resultado)
A Clientes (Ativo Circulante)

Histórico: pelo registro da Venda Cancelada, conforme comunicado escrito
do cliente, em 31/8/2002. R\$ 100.000,00

- Por ocasião da entrada física das mercadorias, no estabelecimento do fornecedor:

Estoques de Mercadorias Acabadas (Ativo Circulante)
A Estoques em poder de terceiros

Histórico: pela entrada física das mercadorias devolvidas pelo cliente, em
2/9/2002. R\$ 70.000,00

Com a contabilização mencionada, há a possibilidade de antecipar a recuperação do PIS, COFINS, IRPJ e CSL (modalidade de lucro presumido ou estimado), num montante de até R\$ 6.730,00 pois as devoluções de vendas entram como redutor na base de cálculo dos referidos tributos.

3.7.1.5. Contabilização de Bens de Consumo Eventual

A aquisição de bens de consumo eventual, cujo valor não exceda a 5,0% do custo total dos produtos vendidos no exercício social anterior, poderá ser registrada diretamente como custo (parágrafo único do art. 290 do Regulamento do IR).

Como regra geral, toda matéria-prima em estoque, no final do período, deveria ser inventariada e mantida em conta do Ativo. Entretanto, com relação aos materiais de consumo esporádicos, cujo valor não tenha sido superior a 5,0% do custo total dos produtos vendidos no exercício social anterior, as eventuais sobras não necessitam ser inventariadas, podendo ser levadas integralmente para custos. Desta forma, economiza-se IRPJ e CSL devidos sobre o Lucro Real. Exemplo:

Custo total dos produtos vendidos no ano de 2000	R\$ 1.000.000,00
Compra de materiais de consumo esporádico em 2001	R\$ 40.000,00
5,0% do custo total dos produtos vendidos no ano de 2000	R\$ 50.000,00

Como a compra de materiais de consumo esporádico em 2001 foi inferior a 5,0% do exercício anterior, as eventuais sobras do mesmo não necessitam ser inventariadas, podendo ser levadas integralmente para custos. Se esta sobra corresponder a R\$ 10.000,00, poderá haver economia de IRPJ e CSL de até R\$ 3.400,00.

3.7.1.6. Contabilização de Estoques pelo Custo por Absorção

Muitas empresas industriais, por comodidade ou desconhecimento, avaliam seus estoques de produtos acabados e em elaboração segundo os critérios estabelecidos no artigo 296 do Regulamento do Imposto de Renda (70,0% do maior preço de venda para os produtos acabados, e 56,0% do maior preço de venda ou 1,5 vezes o custo da matéria-prima empregadas aos produtos em elaboração). Este critério eleva sensivelmente o valor final dos

estoques, reduzindo o custo e, por decorrência, aumentando o lucro tributável, para fins de apuração do Lucro Real (IRPJ e CSL).

Mas de acordo com o artigo 294 do RIR/99, nas empresas que exploram a atividade industrial, o valor dos estoques para o contribuinte que mantiver um sistema de contabilidade de custo integrado e coordenado com o restante da escrituração, poderá utilizar os custos apurados, determinados com observância do método conhecido como custeio por absorção (também chamado de custeio pleno ou integral).

O custo de produção deve compreender, além da matéria-prima e da mão-de-obra direta empregada (custos diretos), também, os chamados gastos gerais de fabricação (custos indiretos).

O art. 290 do RIR/99 relaciona os seguintes componentes que devem integrar obrigatoriamente o custo dos produtos:

- a) custo de aquisição de matérias-primas empregadas e de quaisquer outros bens ou serviços aplicados ou consumidos na produção.
- b) custo do pessoal aplicado na produção, inclusive, de supervisão direta, manutenção e guarda das instalações de produção;
- c) custos de locação, manutenção e reparo e encargos de depreciação dos bens aplicados na produção;
- d) encargos de amortização diretamente relacionados com a produção;
- e) encargos de exaustão dos recursos naturais empregados na produção.

Considerando o seguinte exemplo:

Valor dos Estoques de Produtos Acabados, utilizando-se do critério de arbitramento fiscal (art. 296 do RIR/99)	R\$ 1.000.000,00
Valor dos Estoques de Produtos Acabados, empregando-se o critério de arbitramento fiscal (art. 294 do RIR/99)	R\$ 600.000,00
Diferença de critérios	R\$ 400.000,00

Como estes R\$ 400.000,00 serão alocados (debitados) ao Custo dos Produtos Vendidos (conta de resultado), e não aos estoques (conta de ativo), poderá haver uma menor tributação pelo IRPJ e CSL devidos na apuração do balanço de até R\$ 136.000,00.

3.7.1.7. Contabilização de Incentivos Fiscais

A correta contabilização de incentivos fiscais permite que se obtenha economia fiscal (além do benefício já utilizado).

O Art. 182, § 1º, alínea d, da Lei 6.404/76 define que serão classificadas como reservas de capital as contas que registrarem: as doações e as subvenções para investimento. Portanto, estes valores não integrarão o resultado do exercício.

Assim, por exemplo, um incentivo na área do ISS, originado da implantação de programa de geração de empregos, em que haja redução da base de cálculo do imposto em decorrência do programa de investimento, aprovado pela Prefeitura Municipal que concedeu o benefício, pode ser contabilizado da seguinte maneira:

ISS a Recolher (Passivo Circulante)
a Reserva de Incentivos Fiscais (Patrimônio Líquido)

Histórico: pela formação de Reserva de Incentivo ISS n/mês, conforme Lei Municipal número e projeto específico aprovado em/..../.....

Os efeitos tributários desta contabilização podem permitir um ganho de até 38,65% em tributos (até 25,0% de IRPJ, 9,0% de CSL, 3,0% de COFINS e 1,65% de PIS – considerando-se este percentual para optantes pelo Lucro Real a partir de 1.12.2002). Assim, um incentivo que gere, anualmente, uma redução de ISS de R\$ 100.000,00 poderá permitir uma economia fiscal (adicional ao incentivo) de até R\$ 38.650,00.

3.7.1.8. Contabilização de Variações Monetárias Passivas

Na determinação do lucro operacional poderão ser deduzidas as contrapartidas das variações monetárias de obrigações e perdas cambiais e monetárias na realização de créditos, segundo o regime de competência (artigo 377 do RIR/99). Assim, se o contribuinte mantiver obrigações sujeitas a ajustes periódicos, como é o caso de parcelas a pagar de Consórcios contemplados, por exemplo, poderá aproveitar-se das variações ocorridas e reduzir o IRPJ e a CSL no Lucro Real, independente da data de seu efetivo pagamento.

Este aproveitamento pode ser possível em alguns casos:

- Ajustes do saldo devedor de financiamentos vinculados a taxas flutuantes de juros ou correção monetária (BNDES, Finame, etc.).
- Variações cambiais nos contratos a pagar (importações já concretizadas, etc.).
- Variações do valor das quotas a pagar (consórcios na aquisição de bens já contemplados).
- Outros compromissos e contratos sujeitos a ajustes periódicos.

Conforme o exemplo, a seguir:

Se em um contrato de pagamento de bem já entregue, for possível prever a correção monetária do saldo devedor pelo IGPM a cada 12 meses, e se, no período de 8 meses, o IGPM-M foi de 7,5%, então, seria possível deduzir como despesa financeira, segundo o regime de competência o seguinte:

Valor do saldo devedor sujeito a variação contratual	R\$ 1.000.000,00
Índice IGP-M de 8 meses	7,5%
Valor da Variação Monetária Passiva a Contabilizar como Despesa Financeira (R\$ 1.000.000 x 7,5%)	R\$ 75.000,00
Economia do IRPJ e CSL pela contabilização "pro rata": R\$ 75.000 x (até 25,0% IRPJ + até 9,0% da CSL)	até R\$ 25.500,00

A contabilização da Variação Monetária somente "ano a ano" ou ao final do contrato, deixando de aplicar o cálculo "pro rata" (mês a mês), onera o contribuinte. A legislação do IRPJ não profbe a dedutibilidade *pro rata* (proporcional) das variações monetárias.

3.7.1.9. Contabilização do ICMS do imobilizado

Com a Lei Complementar 102/2000, a partir de 1 de janeiro de 2001, o contribuinte credita, no livro de apuração do ICMS, o imposto incidente sobre a entrada do ativo imobilizado que será apropriado à razão de 1/48 por mês, observando-se que:

- a) O aproveitamento dessa fração mensal é proporcional ao montante de saídas ou prestações tributadas por esse imposto em relação ao valor total das saídas, em cada mês;
- b) Na hipótese de alienação do bem antes de decorridos os 48 meses, o saldo remanescente do ICMS do referido bem alienado não poderá ser aproveitado como crédito na apuração mensal desse imposto.

Pode-se maximizar o retorno fiscal, contabilizando-se o referido crédito a apropriar em conta do ativo (impostos a recuperar) e a crédito de imobilizado (ao invés de resultado).

Se o bem tem uma taxa de depreciação inferior a 25,0% ao ano, ganha-se porque a apropriação contábil mensal do ICMS recuperável irá ser creditada a uma conta do ativo (ICMS a recuperar) e não ao resultado.

Considerando o exemplo:

Valor do Bem	R\$ 100.000,00
Valor do ICMS	R\$ 18.000,00

Maneira tradicional de contabilizar o ICMS do ativo imobilizado, baseando-se na conciliação com o livro de Apuração do ICMS:

Apropriação do ICMS 1/48 no mês:

ICMS a Recolher (Passivo Circulante)	
a ICMS s/ entradas (Conta de Resultado)	R\$ 375,00

Maneira de maximizar o ganho fiscal:

Contabilização do ICMS recuperável, por ocasião da entrada do bem no estabelecimento:

ICMS sobre Ativo Permanente a Recuperar	
a Ativo Imobilizado	R\$ 18.000,00

Contabilmente, o valor do ICMS incidente sobre o bem adquirido para o ativo permanente será registrado a débito de rubrica própria do subgrupo ou conta “*Impostos a Recuperar*”, no ativo circulante, que, neste exemplo, está denominado “*ICMS sobre Ativo Permanente a Recuperar*” (por ocasião do levantamento de balanços, deve-se transferir para o longo prazo as parcelas cuja recuperação esteja prevista para data posterior ao término do exercício seguinte).

Apropriação do ICMS 1/48 no mês:

ICMS a Recolher	
a ICMS sobre Ativo Permanente a Recuperar	R\$ 375,00

O valor da fração do ICMS (1/48) creditado mensalmente na apuração desse imposto será baixado da conta “*ICMS sobre Ativo Permanente a Recuperar*”, em contrapartida à conta “*ICMS a Recolher*”, no passivo circulante (recomenda-se a conciliação com o livro de Apuração do ICMS).

Alternativamente, o valor da fração mensal de 1/48 do crédito de ICMS poderá ser transferido, primeiramente, da conta “*ICMS sobre Ativo Permanente a Recuperar*” para a conta “*ICMS a Recuperar*”, e, posteriormente, ser efetuado o confronto do saldo dessa conta com o saldo da conta “*ICMS a Recolher*”, do passivo circulante.

Se o bem estiver sendo depreciado a taxa de 10,0% ao ano, o ganho fiscal adicional, no período de 48 meses poderá chegar a:

Valor total do ICMS	R\$ 18.000,00
(-) Depreciação que deixou de ser lançada sobre parcela do ICMS creditada no período	R\$ 7.200,00
(=) Alíquota do IRPJ de até 25,0% + CSL 9,0% sobre o lucro real (34,0%)	R\$ 3.672,00

Como se pode observar, este procedimento é o mais adequado do que a forma tradicional de contabilização do ICMS sobre a compra de imobilizado, pois esta gera uma receita tributável (ICMS s/ entradas) ao contrário daquela, onde o crédito de ICMS é contabilizado no ativo.

3.7.1.10. Compensação de Tributos

A utilização dos créditos dos contribuintes para quitação de quaisquer tributos e contribuições administrados pela Receita Federal, mesmo de espécies diferentes não estará mais sujeito a Pedido de Compensação a partir de 1/10/2002. É o que prevê o art. 49 da Lei 10.637/2002, que deu nova redação ao art. 74 da Lei 9.430/96.

Assim, o contribuinte que apurar crédito relativo a tributo ou contribuição administrado pela Secretaria da Receita Federal, passível de restituição ou de ressarcimento, poderá utilizá-lo na compensação de débitos próprios relativos a quaisquer tributos e contribuições administrados por aquele Órgão, mesmo que de espécies diferentes.

A grande vantagem é que acaba a burocracia, e o contribuinte poderá compensar mais rapidamente seus créditos tributários.

Além das hipóteses previstas nas leis específicas de cada tributo ou contribuição, não poderão ser objeto de compensação:

- a) o saldo a restituir apurado na Declaração de Ajuste Anual do Imposto de Renda da Pessoa Física;
- b) os débitos relativos a tributos e contribuições devidos no registro da Declaração de Importação.

A compensação será efetuada mediante a entrega, pelo sujeito passivo, de declaração na qual constarão informações relativas aos créditos utilizados e aos respectivos débitos compensados.

Os pedidos de compensação pendentes de apreciação pela Receita Federal serão considerados declaração de compensação, desde seu protocolo para os efeitos da nova sistemática.

A compensação de valores pagos indevidamente ou a maior, relativos a tributos e contribuições administrados pela SRF, pode ser feita pelo próprio contribuinte, desde que compensado com tributo ou contribuição da mesma espécie, independentemente, de autorização fiscal específica (art. 66 da Lei 8.383/91, com nova redação dada pelo art. 58 da Lei 9.069/95).

Muitas vezes, o contribuinte tem elevados créditos fiscais (por exemplo, créditos de IPI acumulados, oriundos de exportação). Poderá utilizá-los, mediante compensação, com outros tributos a vencer como COFINS, PIS, IRPJ, CSL, gerando com isso economia imediata de caixa. Esta hipótese está prevista na Lei 9.430/96, art. 74 (com nova redação dada pela Lei 10.637/2002), bem como na Instrução Normativa SRF 210/2002.

De acordo com o parágrafo 4 do art. 39 Lei 9.250/95 e o art. 73 da Lei 9.532/97, a compensação será acrescida de juros SELIC calculados a partir do mês subsequente ao do pagamento indevido ou a maior até o mês anterior ao da compensação e de 1,0%, relativamente ao mês em que estiver sendo efetuada. A aplicação da SELIC à compensação tem efeito significativo para aumento do valor a compensar ou ressarcir.

3.7.1.11. Crédito Relativo aos Insumos Entrados sem Oneração do Imposto

A CF determina que o IPI deve ser não-cumulativo (Art. 153, § 3º), devendo o imposto incidente pelas saídas ser compensado pelo montante cobrado nas etapas anteriores (entradas), visando com isso a garantir que a tributação seja efetivamente sobre o valor agregado em cada operação, fazendo desaparecer o efeito cascata.

No caso de aquisição de matérias-primas isentas, não tributadas ou com alíquota zero, o estabelecimento industrial ou equiparado tem direito de creditar-se do valor do IPI equivalente à aplicação da alíquota de saída sobre o valor das entradas, dado que se assim não

fora, a isenção, não-tributação ou tributação com alíquota zero, estariam sendo anuladas pela tributação integral na operação de saída sem crédito para abater do montante do imposto.

Desse modo, poderia ser tomado, como exemplo, uma indústria de peças ou produtos intermediários, instalada na Zona Franca de Manaus – ZFM, que vende seus produtos a indústrias estabelecidas em Goiás, que os utiliza como matérias-primas em processo industrial de produtos sujeitos a IPI.

A saída da indústria de Manaus para o estabelecimento industrial goiano dá-se com a isenção do IPI, decorrente do mandamento do Art. 9º do Decreto-Lei nº 288, de 28 de fevereiro de 1967, com a redação da Lei nº 8.387, de 30 de dezembro de 1991, que dispõe:

“Art. 9º. Estão isentas do imposto sobre produtos industrializados – IPI todas as mercadorias produzidas na Zona Franca de Manaus, quer se destinem ao seu consumo interno, quer à comercialização em qualquer ponto do território nacional”.

A isenção aqui tratada tem o objetivo de tornar atraente a instalação de indústrias em Manaus, com o objetivo de promover o desenvolvimento daquela região. Ora, se não for concedido o crédito dos insumos de produção oriundos da ZFM, o incentivo da isenção torna-se um malefício, tendo em vista que a indústria vendedora teria de conceder desconto equivalente ao valor do crédito que seus clientes teriam se comprassem o produto tributado de fornecedores estabelecidos em outros locais e, como ponto negativo, o fato de que a ZFM, normalmente está localizada a grandes distâncias de outros centros industriais, o que faz com que seus produtos sejam onerados de forma expressiva pelo frete, o que, sem dúvida, tornaria a instalação da indústria na ZFM uma desvantagem competitiva flagrante.

Quanto à doutrina, há quase que unanimidade dos tributaristas brasileiros a favor do direito ao crédito do IPI, relativo à entrada não onerada pelo imposto como, por exemplo, **Machado** (1998, p. 40) comenta:

“Entendo que a isenção não configura simples dispensa de tributo devido. Isenção é exclusão de parcela do suporte fático da norma de tributação. Em face da norma de isenção, que incide sobre aquela parcela fática, não ocorre

o fato tributável, dito fato gerador da obrigação tributária. Isenção é exceção à regra jurídica de tributação. Tem-se que considerar também que o STF firmou entendimento de que 'a isenção é uma dispensa do tributo devido, não podendo excluir o direito ao crédito respectivo, para o comprador de tais produtos'.

Constatam-se, também, inúmeros outros precedentes em decisões proferidas pelos tribunais, tanto liminarmente como em julgamento de mérito. Aplicando-se a metodologia do planejamento tributário ao caso vislumbram-se diversas opções de procedimentos a serem adotados por empresas que se enquadrem nesta situação, podendo o contribuinte que adquirir insumos de produção com isenção do IPI, cujas saídas sejam tributadas, ou mesmo, não tributadas com previsão legal da manutenção do crédito, lançar por ocasião das entradas o valor do crédito no Livro de Registro de Entradas, desde que o contribuinte já saiba o percentual da alíquota que incidirá na saída e se não o souber que o faça, após a efetivação da saída no Livro de Apuração do IPI, sob o título “Outros Créditos”.

Se a empresa lançar os créditos em seus livros e, posteriormente o Fisco Federal exigir o crédito por meio do lançamento de ofício, o contribuinte deve valer-se de seu direito de impugnar a exigência, administrativamente, apresentando toda a fundamentação legal de seu procedimento, bem como a doutrina e a jurisprudência a respeito e, ainda, a citação ou cópia das inúmeras decisões favoráveis prolatadas pelos tribunais.

Se a empresa não obtiver decisão administrativa final favorável, poderá ajuizar a ação judicial, com pedido da antecipação da tutela, de forma a suspender a exigibilidade dos créditos, para fazer valer seu direito, com a quase certeza de êxito quanto ao mérito, em face das muitas decisões precedentes. Neste caso, entretanto, percebe-se um inconveniente: o fato de a ação judicial por si só não ter o condão de suspender a exigência do crédito tributário e a concessão de liminar ou antecipação da tutela não ser muito comum nesses casos. Na maioria das vezes, isto leva a necessidade de se depositar o montante do valor em discussão como

forma de garantir a suspensão da exigência por parte do Estado e nem sempre as empresas dispõem da quantia necessária.

3.7.1.12. Créditos Ocultos

As operações diárias podem esconder várias formas de "crédito oculto" de ICMS, que não são aproveitadas pelas empresas contribuintes deste imposto.

Algumas formas mais comuns de créditos ocultos:

- **Fretes CIF Pagos:** na conta "despesas com fretes", freqüentemente, deixam os respectivos conhecimentos de serem escriturados no Registro Fiscal de Entradas. O ICMS do frete CIF, decorrente de operações de saídas tributadas, é creditável.
- **Imobilizado:** o crédito na aquisição de bens para o Ativo Permanente gera crédito. Para detectar se os mesmos estão sendo creditados, basta conciliar os códigos de entradas (CFOP) 1.91 + 2.91 no Registro de Entradas com as respectivas contas contábeis.
- **Energia:** um estabelecimento industrial que mantém várias contas de energia pode estar deixando de creditar alguma delas. É necessário conciliar o razão das contas de custos com energia com o respectivo código no registro de entradas (CFOP 1.42 + 2.42).
- **Aquisições de combustíveis/lubrificantes, mediante Cupom Fiscal:** as empresas que mantêm veículos para distribuição de suas mercadorias tributadas, podem estar adquirindo o respectivo combustível sem registrar o crédito, cujas despesas são contabilizadas em "despesas de combustível" ou "despesas com veículos".

Apesar dos valores individuais serem pequenos, em um período mais longo, as diferenças podem ser significativas. Assim, por exemplo, um montante de R\$ 1.000,00/mês de créditos ocultos de ICMS que não foram aproveitados, irão gerar R\$ 12.000,00/ano de pagamento a maior deste imposto.

3.7.1.13. Custo unitário de aquisição do imobilizado

O Regulamento do Imposto de Renda, em seu artigo 301 permite que se deduza como despesa operacional, o custo unitário do bem imobilizado no valor de até R\$ 326,61 – desde que para sua utilização não se exija um conjunto desses bens.

Assim, ao invés de imobilizar o bem (Débito a Ativo Imobilizado), efetua-se o lançamento a uma conta de resultado, reduzindo o montante tributável, no caso de empresa tributada pelo Lucro Real, com redução do IRPJ e CSL devidos.

3.7.1.14. Depreciação Acelerada em Função dos Turnos

A depreciação acelerada é um mecanismo pelo qual bens móveis poderão ser depreciados em função do número de horas diárias de operação, utilizando-se dos seguintes coeficientes (Lei 3.470/58, art. 69):

- I – um turno de oito horas.....1,0;
- II – dois turnos de oito horas.....1,5;
- III – três turnos de oito horas.....2,0.

Desta forma, o emprego da aceleração da depreciação contábil, quando existe mais de um turno diário de operação, poderá permitir uma contabilização maior de encargos dedutíveis na apuração do resultado tributável.

A aplicação de dois ou três turnos de trabalho, muitas vezes, segundo **Christovão e Watanabe** (2002, p.75), *“é a melhor opção na gerência de um negócio – quando há sazonalidade ou aumento de produção que ainda não sustenta a ampliação do parque industrial. Essa decisão pode ter impacto na tributação”*.

Considerando, como exemplo, uma empresa que tenha uma máquina em seu ativo imobilizado avaliada em R\$ 50.000,00 e sua vida útil estimada em dez anos (depreciação de 10,0% ao ano).

Esta máquina trabalha em dois turnos de oito horas, desta forma, a taxa de depreciação para efeitos do cálculo da depreciação acelerada, seria multiplicada por 1,5, portanto, a nova depreciação da máquina será de 15,0% ao ano. A seguir, a situação da máquina durante sua vida útil é representada:

Ano	Na Contabilidade				Para Fins Fiscais			
	Lucro antes da depreciação	Depreciação Normal	Lucro antes IR	Despesa de IR (25,0 %)	Depreciação Acelerada	Lucro Real	IR a Pagar (25%)	Diferença
1	9.000	(5.000)	4.000	1.000	(1.500)	2.500	625	375
2	9.000	(5.000)	4.000	1.000	(1.500)	2.500	625	375
3	9.000	(5.000)	4.000	1.000	(1.500)	2.500	625	375
4	9.000	(5.000)	4.000	1.000	(1.500)	2.500	625	375
5	9.000	(5.000)	4.000	1.000	(1.500)	2.500	625	375
6	9.000	(5.000)	4.000	1.000	(1.500)	2.500	625	375
7	9.000	(5.000)	4.000	1.000	(1.500)	2.500	625	375
8	9.000	(5.000)	4.000	1.000	500	4.500	1.125	(125)
9	9.000	(5.000)	4.000	1.000	5.000	9.000	2.250	(1.250)
10	9.000	(5.000)	4.000	1.000	5.000	9.000	2.250	(1.250)
		(50.000)		10.000	0		10.000	0

Base: Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações

Como se pode observar, o total da despesa de IR apurado pela Contabilidade é igual ao IR a pagar apurado pelo LALUR. Nesta forma de depreciação, ocorre o adiamento do IR que, no futuro, será exigido da empresa, diferente da depreciação incentivada que permite uma despesa maior no IR, em razão do desgaste adicional do ativo.

Caso os turnos adicionais não funcionem durante todo o ano, mas só por alguns períodos, a empresa poderá fazer o cálculo do desgaste de forma proporcional.

Para que a empresa possa usufruir desta forma de depreciação, é necessário que se reúnam os documentos que comprovem os turnos adicionais. Geralmente, bastam os cartões de pontos dos funcionários que trabalhem diretamente nas máquinas que poderão sofrer a

depreciação acelerada ou, ainda, os relatórios gerenciais de produção e turnos, ou, em alguns casos, laudos periciais.

3.7.1.15. Depreciação de bens não operacionais

Como regra geral, a dedutibilidade das quotas de depreciação dos bens está vinculada a seu uso operacional (gerador de receitas) da atividade (Lei 9.249/95, art. 13, inciso III). Um imóvel mantido no ativo permanente, mas sem uso operacional, aguardando uma possível valorização imobiliária, terá sua depreciação como indedutível para fins de IRPJ e CSL sobre o Lucro Real. Deixar de contabilizar a depreciação de bens não operacionais é interessante, pois as quotas são não dedutíveis e devem ser adicionadas ao Lucro Real e à base de cálculo da CSL, desta forma, o efeito fiscal da contabilização é nulo.

Quando o bem for baixado ou vendido, o valor tributável corresponderá à diferença entre o valor de venda e o valor contábil residual (valor de aquisição do bem menos quotas de depreciação registradas contabilmente). Assim, para se obter o maior valor possível na hipótese citada, deve-se evitar contabilizar a depreciação de bens não operacionais da empresa.

Considerando, como exemplo, um imóvel não operacional, no valor de aquisição de R\$ 100.000,00, vendido após cinco anos por R\$ 250.000,00 irá gerar um lucro tributável de R\$ 150.000,00, se não houver contabilização da depreciação.

Valor contábil	R\$ 100.000,00
Lucro tributável (R\$ 250.000,00 – R\$ 100.000,00)	R\$ 150.000,00
IRPJ (até 25,0%) e CSL (9,0%)	R\$ 51.000,00

Por outro lado, haverá um lucro tributável de R\$ 170.000,00 se houver a contabilização de depreciação de 4,0% ao ano, como demonstrado a seguir:

Depreciação acumulada em 5 anos (4% x 5 anos x R\$ 100.000)	R\$ 20.000,00
Valor contábil (R\$ 100.000,00 – R\$ 20.000,00)	R\$ 80.000,00
Lucro tributável (R\$ 250.000,00 – R\$ 80.000,00)	R\$ 170.000,00
IRPJ (até 25,0%) e CSL (9,0%)	R\$ 57.800,00

A diferença, neste caso, é de R\$ 57.800 – R\$ 51.000,00 = R\$ 6.800,00, ou 6,8% do valor de aquisição do imóvel.

3.7.1.16. Depreciação de bens usados

A taxa de depreciação de bens usados, para fins de apuração do custo ou despesa operacional das empresas tributadas pelo lucro real, tem parâmetros fixados pelo art. 311 do Decreto n.º 3.000/99 (RIR), podendo ser calculada, considerando como prazo de vida útil o maior dentre:

1. Metade do prazo de vida útil admissível para o bem adquirido novo;
2. Restante da vida útil do bem, considerada esta em relação à primeira instalação para utilização.

Assim, por exemplo, um caminhão de carga, cuja vida útil é de quatro anos, se for adquirido após três anos de fabricação, poderá ser depreciado em dois anos, aplicando-se a taxa de 50,0% ao ano.

A diferença de tributação é significativa. Tomando o exemplo do caminhão de valor R\$ 50.000,00, a depreciação/ano pelo critério do art. 311 do Decreto n.º 3.000/99 (RIR) é de R\$ 25.000,00. Se fosse adotado o critério geral, ficaria em R\$ 12.500,00. A diferença pode gerar um menor pagamento de IRPJ e CSL sobre o Lucro Real de até R\$ 4.250,00 em um ano.

3.7.1.17. Depreciação Incentivada

A depreciação incentivada é um incentivo fiscal federal concedido para fomentar a compra de máquinas, esta forma de depreciação não é um incentivo único, assim, existem vários que são:

- Depreciação de bens adquiridos entre 12/6/1991 e 31/12/1993 - Lei 8.191/91: Aplicação da taxa de depreciação admitida, multiplicada por dois, sem prejuízo da depreciação normal, das máquinas, equipamentos, aparelhos e instrumentos novos destinados ao uso da produção industrial incorporados ao ativo fixo do adquirente no período compreendido entre 12 de Junho de 1991 e 31 de dezembro de 1993 e usados no processo de produção.
- Depreciação de bens adquiridos entre 12/01/1992 e 31/12/1994 - Leis 8.383/91, art. 46, e 8.643/93, art. 22: Depreciação em 24 quotas mensais, do custo de aquisição ou construção de máquinas e equipamentos novos adquiridos entre 12 de janeiro de 1992 e 31 de dezembro de 1994, empregados em processo industrial da adquirente, inclusive, máquinas e equipamentos objeto de contratos de arrendamento mercantil (neste caso, o benefício é da empresa arrendadora, ou seja, da empresa de Leasing).
- Depreciação de equipamentos emissores de cupom fiscal adquiridos entre 12/01/1995 e 31/12/1995 - art. 103 da Lei 8.981/95: As pessoas jurídicas com atividade comercial de vendas de produtos e serviços podem promover depreciação acelerada dos equipamentos Emissores de Cupom Fiscal (ECF) novos, adquiridos no período compreendido entre 12 de janeiro e 31 de dezembro de 1995. Calcula-se a depreciação acelerada pela aplicação da taxa de depreciação usualmente admitida, sem prejuízo da depreciação normal.
- Máquinas e equipamentos adquiridos entre 14/6/1995 e 31/12/1997 – Lei n.º 9.493/97: Podem ser depreciados, aceleradamente, os custos de aquisição ou construção de máquinas, equipamentos, aparelhos e instrumentos novos, relacionados ao Anexo à Lei n.º 9.493/97, adquiridos (ou construídos) entre 14/6/1995 e 31/12/1997 e empregados no processo industrial da empresa. A depreciação acelerada equivale a valor correspondente à

depreciação normal sem prejuízo desta. O benefício é extensivo aos bens (relacionados no Anexo à Lei n.º 9.493/97) objeto de contrato de arrendamento mercantil, utilizados no processo industrial da empresa arrendatária. Nesse caso, a depreciação acelerada pode ser usada pela empresa arrendadora a quem cabe proceder a depreciação.

- Programas Setoriais Integrados (PSI): Os Programas Setoriais Integrados aprovados até 3 de junho de 1993 pelo Conselho de Desenvolvimento Industrial (CDI), vinculado ao Ministério da Indústria, Comércio e Turismo, podiam prever a depreciação acelerada de máquinas, equipamentos, aparelhos e instrumentos novos de produção nacional, utilizados no processo de produção e em atividades de desenvolvimento tecnológico-industrial. Nesses casos, sem prejuízo da desvalorização normal, a depreciação acelerada equivale à aplicação:
 - a) da taxa de depreciação, usualmente, admitida aos programas aprovados até 28 de dezembro de 1989;
 - b) de 50,0% da taxa de depreciação, usualmente, admitida aos programas aprovados a partir de 29 de dezembro de 1989.
- PDTI aprovado até 3/6/1993: Às empresas executoras, direta ou indiretamente, de Programas de Desenvolvimento Tecnológico Industrial (PDTI) no País, sob sua direção e responsabilidade direta, aprovado até 3 de junho de 1993, foi permitido usufruir do benefício da depreciação acelerada de máquinas, equipamentos, aparelhos e instrumentos, novos de produção nacional, calculado pela aplicação da taxa de depreciação, usualmente, admitida, sem prejuízo da depreciação normal. Foi vedada a fruição desse benefício (previsto nos arts. 320 e 494 do RIR/99), cumulativamente, com o que trata o art. 500 do RIR, que permite a concessão às empresas titulares de PDTI de um crédito de parcela do imposto retido na fonte, incidente sobre os valores pagos, remetidos ou creditados a beneficiários residentes ou domiciliados no exterior, a título de royalties, assistência

técnica, científica, administrativa ou assemelhadas, e de serviços técnicos especializados, previstos em contratos averbados nos termos do Código da Propriedade Industrial, quando o programa enquadrar-se em atividade industrial prioritária.

- PDTI/PDTA aprovado a partir de 3/6/1993: Às empresas industriais e agropecuárias, que executarem Programas de Desenvolvimento Tecnológico-Industrial (PDTI) e Programas de Desenvolvimento Tecnológico-Agropecuário (PDTA), a legislação consolidada no art. 321 do RIR/99 autoriza o benefício de depreciação acelerada, calculada pela aplicação da taxa de depreciação, usualmente, admitida, multiplicada por dois, sem prejuízo da depreciação normal, das máquinas, equipamentos, aparelhos e instrumentos novos, destinados à utilização nas atividades de pesquisa e desenvolvimento tecnológico, industrial e agropecuário.
- Programas BEFIEX (art. 322 do RIR/99): Foi permitido às empresas industriais titulares de Programas BEFIEX, aprovados até 3 de junho de 1993, sem prejuízo da depreciação normal, usufruírem do benefício da depreciação acelerada de máquinas, equipamentos, aparelhos e instrumentos novos de produção nacional, usados no processo de produção e em atividades de desenvolvimento tecnológico-industrial calculadas pela aplicação:
 - a) da taxa de depreciação comumente admitida, no caso de Programas BEFIEX aprovados até 28/12/1989;
 - b) de 50,0% da taxa usualmente admitida, tratando-se de Programas BEFIEX aprovados a partir de 29/12/1989.
- Máquinas e Equipamentos para obras audiovisuais (art. 323 do RIR/99): Depreciação em 24 quotas mensais do custo de aquisição ou construção de máquinas e equipamentos adquiridos entre 12 de janeiro de 1992 e 31 de dezembro de 1993, utilizados pelos adquirentes para exibição, produção ou de laboratório de imagens, ou de estúdios de som para obras audiovisuais conceituadas no art. 2 da Lei n.º 8.401/92.

3.7.1.18. Depreciação por taxas fixadas em laudo

Para itens de imobilização com rápida obsolescência tecnológica ou excessivo desgaste, é interessante aplicar a possibilidade advinda do artigo 310, parágrafo 2, do Regulamento do IR. Este artigo especifica que o contribuinte poderá pedir ao Instituto Nacional de Tecnologia (INT) a elaboração de laudo para adoção de taxas de depreciação, adequadas às condições de utilização dos bens, diversas daquelas que forem divulgadas pela Secretaria da Receita Federal.

Normalmente, os equipamentos são depreciados à taxa de 10,0% ao ano. Mas se os mesmos tiverem vida útil de cinco anos, segundo laudo do INT, a taxa dobrará para 20,0% ao ano, permitindo uma economia fiscal pela maior contabilização das despesas de depreciação às empresas optantes pelo Lucro Real.

Atualmente, essa competência está afeta à Divisão de Avaliação Tecnológica, órgão vinculado ao Ministério da Ciência e Tecnologia. O Instituto de Pesquisas Tecnológicas do Estado de São Paulo (IPT) que se localiza na Cidade Universitária, em São Paulo, também é uma entidade habilitada a atestar a adequação de taxas de depreciação em função das condições do uso de bens. Os interessados devem encaminhar pedido de parecer, instruído com descrição dos bens e o setor em que são utilizados à Divisão de Engenharia Mecânica.

3.7.1.19. Despesas ocultas que podem alterar o regime de tributação

No primeiro trimestre de cada ano, há necessidade de cada empresa definir sua opção pelo regime de tributação para fins de IRPJ e CSL (Lucro Presumido ou Real), salvo aquelas impedidas de exercer esta opção. Esta decisão deve ser tomada com base no lucro apurado e a projeção de resultados até o final do ano. Deve-se alertar que os balancetes podem ser peças

precárias para uma decisão tão importante, pois vem-se constatando que existem várias “despesas ocultas”, que não aparecem nos demonstrativos e que podem ser deduzidas para fins de cálculo do IR e CSL, distorcendo a análise para fins de planejamento tributário. Eis algumas:

- Provisões de férias e 13º não contabilizados (incluindo os períodos de férias a vencer, e um terço de INSS e FGTS);
- Valor locatício de bens utilizados, de propriedade de sócios ou empresas ligadas, bem como as despesas relativas ao uso desses bens, tanto em regime de comodato como na forma de locação como manutenção, IPTU, IPVA, taxas, vigilância, etc.;
- Encargos sobre operações de empréstimos e financiamentos que deveriam estar contabilizados pelo regime de competência e não de caixa;
- Juros sobre o capital próprio (TJLP).

Considerando, como exemplo, uma empresa de serviços, cujas despesas ocultas mensais correspondam a R\$ 10.000,00, poderá deixar de pagar, se optar pelo lucro real até R\$ 40.800,00 por ano em IRPJ e CSL.

3.7.1.20. Diferimento nas Contratações com o Poder Público

Com base no artigo 7º da Lei 9.718/98, na construção por empreitada ou fornecimento de bens ou serviços, contratados por pessoa jurídica de direito público, empresa pública, sociedade de economia mista ou suas subsidiárias, o pagamento do PIS e da COFINS poderá ser diferido, pelo contratado, até a data do recebimento do preço. Esta possibilidade pode estender-se ao subempreiteiro ou subcontratado.

O mesmo procedimento é extensivo à apuração do IRPJ e CSL, observadas as seguintes normas (art. 409 do RIR/99):

- I- poderá ser excluída do lucro líquido do período de apuração, para efeito de determinar o lucro real, parcela do lucro da empreitada ou fornecimento computado no resultado do período de apuração, proporcional à receita dessas operações consideradas nesse resultado e não recebida até a data do balanço de encerramento do mesmo período de apuração;
- II- a parcela excluída nos termos do inciso I deverá ser computada na determinação do lucro real do período de apuração, em que a receita for recebida.

3.7.1.21. Distribuição de Lucros no Lucro Presumido

A escrituração contábil poderá ser uma forma de economia fiscal, mesmo às empresas que estão desobrigadas (perante a legislação fiscal), de escriturarem Livro Diário e Razão. O motivo é simples: a legislação do Imposto de Renda permite que os lucros apurados, contabilmente, a partir de 1/1/1996 e distribuídos aos sócios, não tenham qualquer retenção na fonte nem na declaração do beneficiário.

Já uma empresa que elabora somente o Livro Caixa, poderá distribuir lucros sem tributação, desde que obedeça ao limite de isenção (inciso I do parágrafo 2, art. 48 da IN SRF 93/98), ou seja, a parcela dos lucros ou dividendos que exceder o valor da base de cálculo do imposto com base no lucro presumido, diminuída de todos os impostos e contribuições a que estiver sujeita a pessoa jurídica.

Considerando, como exemplo, uma empresa com lucro contábil anual de R\$ 50.000,00, que escriturasse somente o Livro Caixa, apresentaria o seguintes cálculos para apurar o lucro a ser distribuído aos sócios (os valores dos tributos adiante são meramente exemplificativos, cabendo ao contribuinte, em caso real, verificar os valores exatos da escrituração):

Valor da base de cálculo do IRPJ (ou lucro presumido) nos quatro trimestres	50.000,00
(-) IRPJ devido no trimestre	7.500,00
(-) Contribuição Social sobre o lucro devida no trimestre	6.750,00
(-) PIS devido no trimestre	4.000,00
(-) Cofins devida no trimestre	18.500,00
(=) Valor que pode ser distribuído sem Imposto de Renda na Fonte	13.250,00

Imposto de Renda na Fonte sobre distribuição dos mesmos R\$ 50.000,00:

Sem escrituração contábil:

Lucro Contábil Distribuído	R\$ 50.000,00
(-)Parcela isenta	(R\$ 13.250,00)
(=) Base de Cálculo para IRRF	R\$ 36.750,00
IRRF (até 27,5%)	R\$ 10.106,25

Com escrituração contábil:

Lucro Contábil Distribuído	R\$ 50.000,00
IRRF	Zero

Desta forma, visualiza-se a vantagem de manter a contabilidade para escriturar os lucros efetivamente ocorridos, possibilitando-se a economia fiscal do Imposto de Renda para os sócios.

Entretanto, se o lucro líquido apurado contabilmente for inferior ao valor determinado de acordo com as regras focalizadas na distribuição do lucro presumido, prevalecerá a isenção sobre a distribuição do lucro presumido líquido do imposto e das contribuições devidas.

Recomenda-se que, caso, a empresa mantenha somente Livro Caixa, opte por escriturar a contabilidade (Livro Diário e Razão), pois o custo contábil será pequeno, porque no Livro Caixa já existe obrigação de escriturar toda a movimentação financeira (incluindo bancos e aplicações financeiras, segundo o art. 527 parágrafo único do Regulamento do IR), que representa quase 90,0% do movimento contábil. A economia obtida justificará este procedimento.

Importa alertar que a isenção do imposto é restrita a distribuição do lucro presumido (base de cálculo do IRPJ) líquido do imposto e as contribuições devidas pela empresa, ou ao lucro líquido apurado contabilmente.

Desse modo, outros rendimentos pagos a titular, sócios ou acionistas da empresa, tais como *pro labore*, alugueis etc., são tributados normalmente, segundo as normas comuns aplicáveis à tributação na fonte e na declaração do beneficiário.

3.7.1.22. Faturamento e Apropriação de Custos ou Despesas

Para fins de planejamento tributário, deve-se estar atento às questões temporais relacionadas entre faturamento e apropriação de custo ou despesa, ou seja, deve-se estar atento ao regime de competência. O § 1º da Lei 6.404/76 (Lei das Sociedades por Ações) determina que na apuração do lucro do exercício deverão ser computados:

- as receitas e os rendimentos ganhos no período, independente de sua realização em moeda; e
- os custos, despesas, encargos e perdas, pagos ou incorridos, correspondentes a essas receitas.

Muitas empresas fornecedoras de serviços faturam os serviços prestados do mês anterior no primeiro dia do mês subsequente. Mas a despesa, ou custo, para o tomador, é do mês anterior. Contratualmente, para fins de apuração do lucro real, não importa a data do faturamento da despesa ou custo, e sim, sua correlação com a receita.

Um exemplo decorre dos contratos de empresas que prestam serviços de manutenções preventivas ou periódicas. A apropriação da receita deve ser mês a mês, no transcurso do contrato, e não só por ocasião do pagamento ou da emissão da fatura de serviços pelo fornecedor. Desta forma, um contrato assinado em setembro de 2001 e faturado no próprio mês no valor de R\$ 150.000,00, será rateado proporcionalmente de tal forma que R\$ 50.000,00 serão considerados como receita de 2001 e R\$ 100.000,00 serão contabilizados como receita de 2002. Neste tipo de operação, observa-se que a prestadora de serviços, postergando o reconhecimento de uma parte das receitas por meio do regime de competência,

estará adiando o recolhimento dos tributos para períodos futuros, gerando, assim, uma economia fiscal.

3.7.1.23. Ganhos de Capital em Bens Desapropriados

O contribuinte poderá diferir a tributação do ganho de capital na alienação de bens desapropriados, desde que (Decreto-Lei 1.598/77, art. 31, § 4º):

- I- transfira o ganho de capital para reserva especial de lucros;
- II- no prazo máximo de dois anos do recebimento da indenização, aplique na aquisição de outros bens do ativo permanente, importância igual ao ganho de capital;
- III- na reserva de lucros, discrimine, na reserva de lucros, os bens objeto da aplicação de que trata o inciso anterior, em condições que permitam a determinação do valor realizado em cada período de apuração.

A reserva será computada na determinação do lucro real quando da realização do bem, ou quando for utilizada para distribuição de dividendos (Decreto-Lei 1.598/77, art. 31, § 5º).

O controle será mantido no Livro de Apuração do Lucro Real – LALUR, do ganho diferido.

Nas vendas de bens do ativo permanente para recebimento do preço, no todo ou em parte, após o término do ano-calendário seguinte ao da contratação, o contribuinte poderá, para determinação do lucro real, reconhecer o lucro na proporção da parcela do preço recebida em cada período de apuração (artigo 421 do Regulamento do IR).

3.7.1.24. Ganhos de Capital em Operações de Longo Prazo

Nas vendas de bens do ativo permanente para recebimento do preço, no todo ou em parte, após o término do ano-calendário seguinte ao da contratação, o contribuinte poderá para

efeito de determinar o lucro real reconhecer o lucro na proporção da parcela do preço recebida em cada período de apuração (Decreto-Lei 1.598/77, art. 31, § 2º).

Caso o contribuinte tenha reconhecido o lucro na escrituração comercial no período de apuração em que ocorreu a venda, os ajustes e o controle decorrentes da aplicação do disposto serão efetuados no Livro de Apuração do Lucro Real – LALUR.

É importante ressaltar que as vendas a Longo Prazo devem ter as datas de recebimento pactuadas em contrato, não se beneficiando do diferimento da tributação aquela venda cujo recebimento verifica-se, após o término do ano-calendário seguinte ao da contratação em virtude de atraso no pagamento do todo ou das prestações.

Outro ponto que deve ser destacado, é a restrição que o item impõe, limitando o benefício à venda de bens do ativo permanente.

Como exemplo, uma empresa tributada pelo lucro real alienou um terreno em 29/11/2001, pelo valor de R\$ 200.000,00, constante de seu ativo permanente, registrado na contabilidade por R\$ 110.000,00. As condições de pagamento contratadas foram: no ato da venda o valor de R\$ 50.000,00; em 29/11/2002, R\$ 50.000,00; em 29/11/2003, R\$ 100.000,00. Pela venda, a contabilização será:

Diversos	
a Receitas não operacionais	R\$ 200.000,00
Caixa	R\$ 50.000,00
Contas a Receber	R\$ 150.000,00

A contabilização da baixa será:

Despesas não operacionais	
a Terreno	R\$ 110.000,00

O lucro contábil, decorrente da venda do terreno, é de R\$ 90.000,00 (200.000,00 – 110.000,00).

Entretanto, em vista da autorização para o diferimento do lucro concedida pelo item em tela, e considerando que no ano base de 2001 foi recebido o valor equivalente a 25,0% do preço de venda, para fins fiscais, é possível excluir 75,0% do lucro da operação. Portanto, excluir-se-á do lucro líquido o valor de R\$ 67.500,00 para fins de determinação do lucro real, tal valor será controlado na parte B do LALUR.

No período-base que abrange o mês de novembro de 2002, em vista do recebimento de mais 25,0% do preço de venda, será adicionado ao lucro líquido para fins de apuração da base de cálculo do imposto de renda o valor de R\$ 22.500,00, correspondente a 25,0% do lucro da operação. Este valor será baixado na Parte B do LALUR, restando aí um saldo a tributar de R\$ 45.000,00.

No ano 2003, quando a empresa receber os restantes R\$ 100.000,00, oferecerá à tributação o saldo do lucro diferido, registrado na Parte B do LALUR, de R\$ 45.000,00, baixando o mesmo valor da Parte B do Livro Fiscal.

3.7.1.25. Ganhos de Capital na Venda de Bens

O ganho de capital apurado na venda de bens do imobilizado deverá ser apurado por qualquer empresa, independente, de ser optante pelo SIMPLES, Lucro Presumido ou Real, para fins de tributação do Imposto de Renda.

O ganho de capital é a diferença positiva entre o valor de venda e o custo contábil. No caso das empresas optantes pelo SIMPLES, o custo contábil é o valor corrigido do bem até 31/12/1995 (utilizando-se a UFIR de 0,8287). Nas aquisições de 1996 em diante, não há mais correção do custo.

Assim, a venda de um bem adquirido em 30/12/1994, por exemplo, terá uma correção de 25,219% reduzindo o eventual ganho de capital e o respectivo pagamento do Imposto de Renda.

Em relação às demais empresas, a determinação do ganho ou perda de capital terá por base o valor contábil do bem, assim entendido o que estiver registrado na escrituração e diminuído, se for o caso de depreciação, amortização ou exaustão acumulada (artigo 418 do Regulamento do IR).

O ganho obtido nas operações de transferência de imóveis desapropriados para fins de reforma agrária está isento do imposto (Constituição Federal de 1988, art. 184, § 5º).

3.7.1.26. Juros sobre o Capital Próprio

Para efeito de apuração do lucro real e da base de cálculo da contribuição social sobre o lucro, as empresas poderão deduzir os juros pagos ou creditados a titular, sócios ou acionistas, a título de remuneração do capital próprio, calculados sobre as contas do patrimônio líquido e limitados à variação, pro rata dia da Taxa de Juros de Longo Prazo – TJLP (Lei 9.249/95, art. 9º e art. 347 do Regulamento do IR) e condicionado à existência de lucros, computados antes da dedução dos juros ou de lucros acumulados e reservas de lucros, em montante igual ou superior ao valor de duas vezes os juros a serem pagos ou creditados. Há retenção na fonte de 15,0% sobre o valor respectivo.

Segundo a FIPECAFI (2000, p.274), *“para usufruir de tal benefício fiscal, esse valor deve ser debitado ao resultado do exercício como despesa financeira, se pago ou creditado aos sócios ou, alternativamente, capitalizado ou mantido em conta de reserva destinada a aumento de capital.”*

Desta forma, ganha-se no planejamento seguinte:

- Imposto de Renda: retém-se 15,0% dos sócios, mas deduz-se integralmente como despesa financeira (dentro dos limites e condições fixados pelo artigo 347 do Regulamento do IR), podendo reduzir até 25,0% de IRPJ. A diferença pode resultar em menor IRPJ de até

10,0% sobre o valor pago/creditado dos juros. Deve-se observar que a tributação, para os sócios pessoas físicas, é exclusiva na fonte (parágrafo 3º art. 9 da Lei 9.249/95).

- Contribuição Social: pode deduzir-se até 100% do valor pago/creditado, dentro dos limites e condições fixados, podendo economizar até 9,0% do valor.

Em síntese, o uso desse planejamento poderá resultar na economia de até 19,0% do valor pago ou creditado.

3.7.1.27. Perdas no Recebimento de Créditos

Para efeito de apuração do lucro real e da base de cálculo da CSL, poderão ser registrados como perda os créditos decorrentes de operações com pessoas ou empresas não ligadas:

- I- em relação aos quais tenha havido a declaração de insolvência do devedor, em sentença emanada do Poder Judiciário;
- II- sem garantia, de valor:
 - a) até R\$ 5.000,00 (cinco mil reais), por operação, vencidos há mais de seis meses, independente de iniciados os procedimentos judiciais para seu recebimento;
 - b) acima de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) até R\$ 30.000,00 (trinta mil reais), por operação, vencidos há mais de um ano, independente de iniciados os procedimentos judiciais para seu recebimento, porém, mantida a cobrança administrativa;
 - c) superior a R\$ 30.000,00 (trinta mil reais), vencidos há mais de um ano, desde que iniciados e mantidos os procedimentos judiciais para seu recebimento;
- III- com garantia, vencidos há mais de dois anos, desde que iniciados e mantidos os procedimentos judiciais para seu recebimento ou o arresto das garantias;

IV- contra devedor declarado falido ou pessoa jurídica declarada concordatária, relativamente à parcela que exceder o valor que esta tenha comprometido-se a pagar, observado o seguinte:

- a) a dedução da perda será admitida a partir da data de decretação da falência ou da concessão da concordata, desde que a credora tenha adotado os procedimentos judiciais necessários para o recebimento do crédito;
- b) a parcela do crédito cujo compromisso de pagar não houver sido honrado pela empresa concordatária, poderá também ser deduzida como perda, nas condições tratadas neste item.

Os limites de R\$ 5.000,00 e R\$ 30.000,00 estão fixados por operação e não por devedor, observando-se que, para esse efeito:

- a) considera-se operação a venda de bens, a prestação de serviços, a cessão de direitos, a aplicação de recursos financeiros em operações com títulos e valores mobiliários, constante de um único contrato, no qual esteja prevista a forma de pagamento do preço pactuado, ainda que a transação seja realizada para pagamento em mais de uma parcela;
- b) no caso de empresas mercantis, a operação será caracterizada pela emissão da fatura, mesmo que englobe mais de uma nota fiscal.

Os créditos com garantia, qualquer que seja seu valor, só poderão ser deduzidos como perdas após decorridos dois anos de seu vencimento e desde que tenham sido iniciados e mantidos os procedimentos judiciais para seu recebimento ou execução das garantias.

Para esse efeito, considera-se crédito garantido o proveniente de vendas com reserva de domínio, de alienação fiduciária em garantia ou de operações com outras garantias reais, tais como, segundo o artigo 1.419 do Novo Código Civil (2002): o penhor de bens móveis, a hipoteca de bens imóveis ou a anticrese (garantia representada pelo direito aos frutos ou rendimentos de um imóvel).

Considerando, como exemplo, a venda de mercadorias a uma empresa, no valor de R\$ 4.000,00, tendo sido estipulado contratualmente:

- I- pagamento em quatro parcelas de R\$ 1.000,00 cada uma, vencíveis em 29 de março, 29 de abril, 29 de maio e 29 de junho de 2000;
- II- no caso de não-pagamento de qualquer das parcelas até a data de seu vencimento, o respectivo valor será acrescido de:
 - a) multa de mora de 2,0% (dois por cento);
 - b) juro (simples) de 1,0% ao mês contado a partir do mês subsequente ao do vencimento.

Nesse caso, considerando que em 31.12.2000 esse crédito ainda não tenha sido liquidado, teremos:

Parcela	Vencimento	Valor da parcela	Multa de 2%	Juros de 1% ao mês	Total de créditos
1	29/03/2002	1.000,00	20,00	90,00	1.110,00
2	29/04/2002	1.000,00	20,00	80,00	1.100,00
3	29/05/2002	1.000,00	20,00	70,00	1.090,00
4	29/06/2002	1.000,00	20,00	60,00	1.080,00
Totais		4.000,00	80,00	300,00	4.380,00

Como o total do crédito relativo à operação, acrescido dos encargos moratórios contratados, enquadra-se no limite de R\$ 5.000,00, a empresa poderá proceder à sua baixa, independente do acionamento de medidas judiciais para sua cobrança, tendo em vista que esse crédito está vencido, há mais de seis meses.

Os registros contábeis das perdas admitidas nas condições tratadas neste tópico serão efetuados a débito de conta de resultado e a crédito:

- a) da conta que registra o crédito, no caso de créditos sem garantia, de valor até R\$ 5.000,00, por operação, vencidos há mais de seis meses;
- b) de conta redutora do crédito nas demais hipóteses.

Na conta redutora do crédito referida na letra “b”, os valores registrados poderão ser baixados definitivamente em contrapartida à conta que registre o crédito, com base no período

de apuração, em que se completar cinco anos do vencimento do crédito sem que este tenha sido liquidado pelo devedor.

3.7.1.28. Planejamento Tributário com Base em uma Ação de Contestação

O princípio mais elementar que norteia a relação jurídico-tributária é que todo tributo somente pode ser exigido se for instituído por lei (Art. 150, inciso I, da Constituição Federal). A obrigação tributária é “*ex lege*”, o que significa dizer que ela somente surge se ocorrer uma situação que seja descrita por lei como suficiente para seu surgimento (Machado, 1998). Infere-se que toda vez que o contribuinte sentir que está sendo compelido a contribuir de forma mais onerosa do que a prevista na lei ou que a norma na qual se funda a exigência não se encontra de acordo com o ordenamento jurídico que regula a matéria, o contribuinte poderá contestar tal exigência, quer seja para elidir uma exigência ante uma situação de fato, ou, apenas, hipoteticamente porque está prevista na norma reguladora.

Assim, quando o contribuinte deparar-se com imposições por parte do Fisco, em que haja dúvida quanto à sua licitude, ou ainda, quanto à aplicação de lei que determina que seja efetivado o pagamento de tributo, no qual a certeza de ser devedor não seja cristalina, deve o contribuinte consultar o advogado tributarista para manifestar-se sobre os aspectos jurídicos dessa lei, assim, ensina Tavares (1991, p. 93).

Por outro lado, da consulta ao advogado tributarista pode resultar na decisão de ingressar com uma ação de contestação da exigência na esfera administrativa ou judicial. A decisão de ingressar com uma ação de contestação deve ser precedida de análise do ordenamento jurídico que regula a matéria, da jurisprudência emanada do Supremo Tribunal Federal, do Superior Tribunal de Justiça, dos Tribunais Regionais e Estaduais. Também deve ser levada em consideração a doutrina predominante no país sobre a matéria especificamente a ser questionada.

Com base nos ensinamentos de Tavares (1991, p.102), conclui-se que recorrer de uma exigência do Fisco, ou apenas, hipoteticamente por previsão legal, é um direito do contribuinte assegurado pela Constituição (Art. 5º, inciso XXXIV, alínea a). Entretanto, o contribuinte diante desta possibilidade precisa analisar a questão sob a ótica do custo/benefício. Deve avaliar do ponto de vista econômico, o que mais lhe convém, tendo em vista os valores a serem discutidos no processo, comparando-os com os custos, com os honorários advocatícios, taxas processuais e o tempo dispendido com processo ou, até mesmo, a deterioração do relacionamento com a administração tributária que pode a impugnação causar.

Um exemplo do fator a ser considerado no planejamento das ações da organização diz respeito à decisão de se ingressar com uma ação de impugnação na esfera administrativa e, somente, no caso de não alcançar êxito recorrer ao judiciário, ou então, ingressar logo com a ação na esfera judicial.

Por outro lado, deve-se ressaltar que, o contribuinte ao analisar a situação, antes de se decidir pelo ingresso da ação, deve considerar primeiro as decisões (acórdãos) dadas pelos órgãos de julgamento administrativos e pelos tribunais em casos semelhantes para avaliar suas reais possibilidades de êxito, podendo, até mesmo, atribuir um percentual de sucesso, como forma de verificar a viabilidade ou não da ação.

3.7.1.29. Receitas com Cláusula ou Condição Suspensiva

As normas de reconhecimento de receitas para fins fiscais observam os princípios contábeis, como a competência, o conservadorismo, etc.

Pela convenção do conservadorismo (ou da prudência), as contingências ativas ou os ganhos contingentes não devem ser registrados. Só quando estiver efetivamente assegurada sua obtenção ou recuperação é que devem ser reconhecidos. Contingência é uma condição ou

situação, cujo resultado final, favorável ou desfavorável, só será confirmado caso ocorram ou não um ou mais eventos futuros incertos (Resolução CFC n.º 750/93).

Para fins tributários, esta mesma situação viabiliza que as receitas futuras que dependem de resultado incerto só venham a ser reconhecidas por ocasião de sua efetiva disponibilização econômica ou jurídica (art. 43 do CTN). Como exemplo, pode-se citar:

- Recebimento de parcelas de venda de imóvel, sujeito à cláusula de fechamento do negócio pela emissão definitiva do "habite-se" do imóvel;
- Obtenção de juros sobre depósitos judiciais em garantia de instância, enquanto não definitiva a lide em favor do depositante.

A economia tributária, adotando-se o procedimento citado, é significativa. Uma construtora que lança um imóvel com venda "na planta" e com cláusula de negócio "habite-se", registrará os recebimentos em conta de adiantamento de clientes (e não em conta de resultado). A cada R\$ 1.000.000,00 tratados desta forma poderão representar até R\$ 386.500,00 em postergação de pagamento de IRPJ, CSL, PIS (alíquota vigente a partir de 1/12/2002 para optantes do Lucro Real) e COFINS.

3.7.1.30. Recuperação de Prejuízos Não Operacionais

Prejuízos não operacionais são as perdas resultantes da alienação de bens ou direitos do ativo permanente. Se, ao final do período de apuração do Lucro Real trimestral ou anual, houver concomitância de prejuízo fiscal e prejuízo não operacional, ambos deverão ser controlados em folhas distintas na parte B do Livro de Apuração do Lucro Real (LALUR).

No período de apuração de ocorrência de alienação de bens do ativo permanente, os resultados não operacionais, positivos ou negativos, integrarão o lucro real.

A separação em prejuízos não operacionais e em prejuízos das demais atividades somente será exigida se, no período de apuração, forem verificados, cumulativamente, resultados não operacionais negativos e prejuízo fiscal.

Verificada esta hipótese, a pessoa jurídica deverá comparar o prejuízo não operacional com o prejuízo fiscal apurado na demonstração do lucro real, observado o seguinte:

- a) Se o prejuízo fiscal for maior, todo o resultado não operacional negativo será considerado prejuízo fiscal não operacional e a parcela excedente será considerado prejuízo fiscal das demais atividades;
- b) Se todo o resultado não operacional negativo for maior ou igual ao prejuízo fiscal, todo prejuízo fiscal será considerado não operacional.

O valor do prejuízo fiscal a ser compensado em cada período-base subsequente não poderá exceder o total dos resultados não operacionais positivos apurados no período de compensação.

A soma dos prejuízos fiscais não operacionais com os prejuízos decorrentes de outras atividades da pessoa jurídica, a ser compensada, não poderá exceder o limite de 30,0% do lucro líquido do período-base da compensação, ajustado pelas adições e exclusões previstas ou autorizadas pela legislação do imposto de renda.

Para fins de planejamento tributário, sempre é interessante estar atento à possibilidade de transferência de prejuízos não operacionais para prejuízos operacionais, viabilizando, assim, uma recuperação mais rápida do direito de compensação dos prejuízos, independentemente, da existência ou não de lucros não operacionais nos exercícios subsequentes.

Isto porque a parcela dos prejuízos fiscais não operacionais, até o limite dos lucros não operacionais, que não puder ser compensada com o lucro real, seja em virtude do limite de compensação de 30,0% ou de ter ocorrido prejuízo fiscal no período, passará a ser

considerada prejuízo das atividades operacionais, podendo, a partir de então, ser compensada sem a análise quanto à composição do lucro (art. 36, parágrafos 10 e 11 da IN SRF n.º 11/96).

Exemplo:

1º Período de apuração:

Prejuízo não operacional	(R\$ 80.000,00)
Lucro Operacional	R\$ 150.000,00
Adições	R\$ 0,00
Exclusões	R\$ 0,00
Lucro Real	<u>R\$ 70.000,00</u>
Prejuízo Fiscal não operacional a ser controlado no LALUR	R\$ 0,00

2º Período de apuração:

Prejuízo não operacional	(R\$ 80.000,00)
Prejuízo Operacional	(R\$ 60.000,00)
Adições	R\$ 10.000,00
Exclusões	(R\$ 50.000,00)
Lucro Real	<u>(R\$ 180.000,00)</u>
Prejuízo Fiscal não operacional a ser controlado no LALUR	(R\$ 80.000,00)
Prejuízo Fiscal operacional a ser controlado no LALUR	(R\$ 100.000,00)

3º Período de apuração:

Lucro não operacional	R\$ 50.000,00
Lucro Operacional	R\$ 150.000,00
Adições	R\$ 10.000,00
Exclusões	(R\$ 10.000,00)
Lucro Real	<u>R\$ 200.000,00</u>
Compensação Prejuízos não operacionais	(R\$ 50.000,00)
Compensação Prejuízos demais atividades	(R\$ 10.000,00)
Total Prejuízos compensados	(R\$ 60.000,00)
Prejuízo Fiscal não operacional a ser controlado no LALUR	(R\$ 30.000,00)
Prejuízo Fiscal operacional a ser controlado no LALUR	(R\$ 90.000,00)

Observar que a soma dos prejuízos compensados não poderá ser maior que 30,0% do lucro real.

4 Período de apuração:

Lucro não operacional	R\$ 40.000,00
Prejuízo Operacional	(R\$ 240.000,00)
Adições	R\$ 0,00
Exclusões	(R\$ 10.000,00)
Lucro Real	<u>(R\$ 210.000,00)</u>
Prejuízo Fiscal não operacional a ser controlado no LALUR	(R\$ 30.000,00)
Prejuízo Fiscal operacional a ser controlado no LALUR	(R\$ 90.000,00)

Em virtude de haver um saldo de prejuízos fiscais não operacionais, no LALUR, ainda a compensar (no valor de R\$ 30.000,00), e a pessoa jurídica ter apurado, simultaneamente, lucro não operacional em valor superior (no valor de R\$ 40.000,00) e um prejuízo fiscal operacional no valor de R\$ 240.000,00, o que impede a compensação efetiva do saldo de prejuízos não operacionais existentes no LALUR (R\$ 30.000,00); a pessoa jurídica poderá promover, no LALUR, a reclassificação do saldo de prejuízos não operacionais, para prejuízos operacionais, pois neste caso, considera-se que ocorreu a compensação entre prejuízo fiscal não operacional de anos anteriores e o lucro não operacional do período-base.

3.7.1.31. Regime de Caixa no Lucro Presumido e SIMPLES Federal

De acordo com a IN SRF n.º 104/98, as empresas optantes pela sistemática do Lucro Presumido podem pagar o Imposto de Renda, Contribuição Social sobre o Lucro, PIS e COFINS, reconhecendo as receitas pelo regime de caixa. Estas orientações também são válidas para empresas optantes pelo SIMPLES Federal.

As empresas optantes pelo Lucro Real poderão realizar planejamento com empresas coligadas, que optem pelo Lucro Presumido na sistemática de caixa, mediante operações com as mesmas e utilizando as despesas/custos decorrentes pelo regime de competência.

O regime de caixa é a sistemática em que se apura a base de cálculo dos impostos pelas receitas efetivamente recebidas. As condições para utilizar esta sistemática são as seguintes:

1. A emissão da nota fiscal seja feita por ocasião da entrega do bem ou da conclusão do serviço;
2. No livro caixa, registrar a nota fiscal individualmente a cada recebimento;
3. Na contabilidade, registrar em conta específica os recebimentos, a cada nota fiscal.

Então, por exemplo, se uma Nota Fiscal ou Duplicata está em cobrança bancária em 30/9/2002, com vencimento para 5/10/2002, o respectivo valor não será computado como receita, na apuração do IR, CSL, PIS e COFINS, relativamente, ao período encerrado em 30/9/2002. Exemplo da diferença de tributação:

Considerando uma empresa de serviços que tenha um valor de serviços a receber, em 30/9/2002, de R\$ 50.000,00, poderá possibilitar um menor pagamento de impostos de até R\$ 6.365,00, assim demonstrado:

IRPJ (25,0% sobre 32,0% da base presumida)	R\$ 4.000,00
CSL (9,0% sobre 12,0% da base presumida)	R\$ 540,00
PIS (0,65%)	R\$ 325,00
COFINS (3,0%)	R\$ 1.500,00
Total da Economia	R\$ 6.365,00

3.7.1.32. Regime de Competência das Receitas

Regra geral, as normas de reconhecimento de receitas para fins de apuração do IRPJ, CSL, PIS e COFINS, observam o regime de competência..

O regime de competência é o reconhecimento das receitas no período em que ocorrerem, independente de recebimento ou pagamento. Exemplo: um aluguel recebido antecipado, não será reconhecido como receita já no próprio mês de recepção, mas será distribuído em tantos meses quanto abranger o adiantamento.

Na prática, várias situações podem permitir que se reconheçam as receitas por períodos mais longos, fazendo com que os encargos tributários sejam distribuídos ao longo de sua geração. Exemplos:

- Aplicações financeiras com cláusula de juros pré-fixados: os juros serão reconhecidos "pro rata tempore", de acordo com a taxa fixada para a remuneração.
- Juros sobre Notas Promissórias a vencer, recebidas de clientes para renegociação de dívidas: não se contabilizam os juros pactuados todos de uma vez, a crédito do resultado do exercício, mas, de acordo com o transcurso do tempo.
- Serviços, aluguéis e outras remunerações recebidas por períodos distintos de apuração do IRPJ, CSL, PIS e COFINS: parte do valor será considerado como adiantamento de clientes, e outra parte, como receita, de acordo com o período temporal do contrato pactuado. A postergação do pagamento de tributos, adotando-se o procedimento citado, é significativa. Uma empresa tributada pelo Lucro Real que tenha receita financeira pré-fixada e, no final do exercício, apurar um valor de juros a transcorrer de R\$ 100.000,00, poderá deixar de efetuar o recolhimento até R\$ 38.650,00 em IRPJ, CSL, PIS (alíquota a partir de 01/12/2002) e COFINS.

3.7.1.33. Resultados de Exercícios Futuros

A definição de Resultados de Exercícios Futuros é dada pelo artigo 181 da Lei 6.404/76 (Lei das S/A): *"Art. 181 - Serão classificadas como resultados de exercício futuro as receitas de exercícios futuros, diminuídas dos custos e despesas a elas correspondentes."*

A tributação das receitas será efetuada, de acordo com o regime a que competir, gerando menor despesa de tributos por ocasião do faturamento, de acordo com a correta apropriação contábil.

Considerando, como exemplo, o faturamento dos serviços de consultoria, realizado em 1/9/2001, cujo contrato prevê execução dos mesmos no período de 1/9/2001 a 31/8/2002, no valor de R\$ 120.000,00:

Período de execução dos serviços	12 meses
Valor da receita mensal (R\$ 120.000/12)	R\$ 10.000 por mês

Contabilização:

Cientes - Contas a Receber

A Resultado de Exercícios Futuros - Serviços R\$ 120.000,00

Apropriação mensal da receita:

Resultado de Exercícios Futuros - Serviços

A Venda de Serviços R\$ 10.000,00

Supondo-se o fechamento de um balancete para fins de recolhimento de IR e CSL por suspensão/redução do imposto, em 30/9/2001, a contabilização procedida da forma sugerida iria gerar menor pagamento de tributos em outubro de 2001 da seguinte quantia:

Valor da receita a apropriar de outubro/2001 a agosto/2002	R\$ 110.000,00
IRPJ (até 25,0%)	R\$ 27.500,00
CSL (9,0%)	R\$ 9.900,00
PIS/COFINS 3,65%	R\$ 4.015,00
Total	até R\$ 41.415,00

3.7.1.34. Retenção na fonte da CSSL, PIS e COFINS

A partir de 1/2/2004, estão sujeitas a retenção na fonte da CSSL, da COFINS e do PIS, os pagamentos efetuados pelas pessoas jurídicas a outras pessoas jurídicas de direito privado, pela prestação de serviços de (art. 30 da Lei n.º 10.833 de 29/10/2003):

1. Limpeza, conservação manutenção, segurança, vigilância, transporte de valores e locação de mão-de-obra;
2. Assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e receber;

3. Remuneração de serviços profissionais, entendendo-se como tal, aqueles relacionados no artigo 647 do RIR/99.

A determinação legal é o pagamento, portanto, adota-se o regime de caixa, a ocorrência do fato gerador dar-se-á no pagamento.

Os pagamentos efetuados pela prestação de serviços acima ficam sujeitos a retenção na fonte de 4,65%, correspondente à soma das seguintes alíquotas:

- 1,0% de alíquota da CSSL;
- 3,0% de alíquota da COFINS;
- 0,65% de alíquota do PIS.

Para efeito de planejamento tributário, os valores retidos serão considerados como antecipação do que for devido pelo contribuinte que sofreu a retenção, podendo compensar com as contribuições da mesma espécie.

Além disso, no caso da pessoa jurídica ser optante do SIMPLES, tem o enquadramento nas duas situações:

1. Não está obrigada a efetuar a retenção das contribuições CSSL, COFINS e PIS (§ 2º do art. 30 da Lei n.º 10.833 de 29/12/2003);
2. Também não sofrerá retenção das contribuições (inciso III do art. 32 da Lei n.º 10.833 de 29/12/2003).

3.7.2. Planejamento Tributário Estratégico

3.7.2.1. Cobrança Não-cumulativa do PIS e COFINS

As Leis n.º 10.637/2003 e n.º 10.833/2003 determinaram importantes alterações na cobrança das contribuições do PIS e da COFINS devidas pelas pessoas jurídicas.

As modalidades da cobrança não-cumulativa entraram em vigor:

- PIS a partir de 1/12/2002;
- COFINS a partir de 1/2/2004.

Foi instituída a nova modalidade de cobrança no sentido de tornar não cumulativa, ou seja, não acumular os 0,65% ou 3,0% em cada operação de venda e sim 1,65% (para o PIS) ou 7,60% (para a COFINS) sobre o total das receitas das empresas tributadas com base no lucro real, abatendo os créditos anteriores, apurando assim o valor devido pela diferença dos débitos e créditos de valores apurados.

Para determinar as alíquotas de 1,65% para o PIS e de 7,6% para a COFINS, o governo considerou o valor adicionado de 60,61%, conforme se observa a seguir:

Para o PIS:

$$\begin{array}{r} \text{Débito} = 100,0\% \\ \text{Crédito} = \frac{(60,61\%)}{39,39\%} \end{array} \times 1,65\% = 100,0\% \times 0,65\%$$

Para a COFINS:

$$\begin{array}{r} \text{Débito} = 100,0\% \\ \text{Crédito} = \frac{(60,61\%)}{39,39\%} \end{array} \times 7,60\% = 100,0\% \times 3,0\%$$

Para efeitos de planejamento tributário, se os valores que dão direito ao crédito for superior a 60,61%, haverá uma economia fiscal, conforme comparação com o sistema da contribuição cumulativa.

3.7.2.2. Contratos de Prestação de Serviços

Em contratos de prestação de serviços, os custos e despesas com a execução do mesmo são faturados, normalmente, gerando custos tributários adicionais. Caso haja previsão contratual entre as partes, é admissível a sistemática de repasse dos referidos custos ou despesas, diretamente, em nome do contratante.

Considerando uma empresa prestadora dos serviços que aluga, em nome e por conta de seu cliente, máquinas e equipamentos para a execução do serviço em uma locadora. O

faturamento da locadora é direto contra o cliente e não contra a empresa prestadora dos serviços. Repassando-se despesas (do tipo viagens, estadas, alimentação, etc.) diretamente, poderá haver significativo ganho fiscal na operação. Esta metodologia é válida, também, para contratos de industrialização e terceirizações.

Em um outro exemplo, em uma empresa de serviços, cujos custos e despesas operacionais diretos sejam de 40,0% sobre a receita, a viabilização de tais repasses poderá significar uma economia de até:

ISS (5% x 40%)	2%
PIS (alíquota do Lucro Presumido) e COFINS (3,65% x 40%)	1,46%
IRPJ Lucro Presumido (32% x 25% x 40%)	3,2%
CSL Lucro Presumido (12% x 9% x 40%)	0,432%
Total de Até	7,092% sobre o faturamento

Assim, uma prestadora de serviços que fature R\$ 2.000.000,00 por ano e efetive repasse de 40,0% de seus custos e despesas operacionais, poderá ter economia fiscal, somente com o procedimento citado de até R\$ 141.840,00.

3.7.2.3. Contratos a Longo Prazo

Na apuração do resultado de contratos, com prazo de execução superior a um ano, de construção por empreitada ou de fornecimento, a preço predeterminado, de bens ou serviços a serem produzidos, serão computados em cada período de apuração (Decreto-Lei 1.598/77, art. 10):

- I- custo de construção ou de produção dos bens ou serviços incorridos durante o período de apuração;
- II- parte do preço total da empreitada, ou dos bens ou serviços a serem fornecidos, determinada mediante aplicação, sobre o preço total da porcentagem do contrato ou da produção executada no período de apuração.

A porcentagem do contrato ou da produção executada durante o período de apuração poderá ser determinada (Decreto-Lei 1.598/77, art. 10, § 1º):

- a) com base na relação entre os custos incorridos no período de apuração e o custo total estimado da execução da empreitada ou da produção; ou
- b) com base em laudo técnico de profissional habilitado, segundo a natureza da empreitada ou dos bens ou serviços que certifique a porcentagem executada em função do progresso físico da empreitada ou produção.

Portanto, observa-se que o contribuinte poderá optar por um dos dois critérios. Naturalmente, fará a adoção do critério que resultar menor valor tributável, para fins de IRPJ, CSL, PIS, COFINS e ISS.

Nos contratos de empreitadas para execução de obras públicas, segundo **Higuchi** (2003, p.237), *“é comum a fatura ser emitida com base na medição da obra executada, ou seja, segundo o progresso físico da empreitada. Nessa hipótese, a receita apropriada no período-base não poderá ser inferior ao valor das faturas emitidas porque a medição equivale ao laudo”*.

A receita do período-base deve ser reconhecida, de acordo com o andamento da obra pela aplicação sobre o preço pré-fixado do percentual que indica o estágio em que se encontra a produção do bem ou serviço na data do balanço.

Considerando, como exemplo, uma determinada empreiteira, que é contratada para uma obra, o preço pactuado é de R\$ 10.000.000,00 e o custo estimado de R\$ 8.000.000,00. A execução da obra terá a duração de 26 meses, com início em abril/2002. A empresa é tributada pelo lucro real trimestral e optou em utilizar como parâmetro para medição o custo incorrido, indicado na letra “a”. Desta forma, a receita trimestral será obtida pela seguinte fórmula:

$CI/CT \times RT$, onde:

CI = Custo Incorrido no Trimestre (dado);

CT = Custo Total estimado (8.000.000,00);

RT = Preço Total contratado (10.000.000,00).

O lucro bruto contábil é obtido diminuindo-se da receita contabilizada o custo incorrido.

Trimestre	Custo Incorrido	Receita Contabilizada	Lucro Bruto Contábil
2.tri/2002	300.000,00	375.000,00	75.000,00
3.tri/2002	650.000,00	812.500,00	162.500,00
4.tri/2002	1.000.000,00	1.250.000,00	250.000,00
1.tri/2003	1.200.000,00	1.500.000,00	300.000,00
2.tri/2003	850.000,00	1.062.500,00	212.500,00
3.tri/2003	1.500.000,00	1.875.000,00	375.000,00
4.tri/2003	500.000,00	625.000,00	125.000,00
1.tri/2004	500.000,00	625.000,00	125.000,00
2.tri/2004	1.400.000,00	1.750.000,00	350.000,00
3.tri/2004	100.000,00	125.000,00	25.000,00
Total	8.000.000,00	10.000.000,00	2.000.000,00

O sistema de contabilização exposto é aplicável para qualquer empresa, independente do contratante ser entidade governamental ou não. Caso o contratante seja entidade governamental, poderá ainda diferir a tributação até sua realização (recebimento).

3.7.2.4. Créditos na Compra de Bens Arrendados

O Convênio ICMS 04/1997 dispôs que, na operação de arrendamento mercantil, ficam os Estados e o Distrito Federal autorizados a conceder ao estabelecimento arrendatário do bem, o crédito do imposto pago quando da aquisição do referido bem pela empresa arrendadora.

Para fruição deste benefício, a empresa arrendadora deverá possuir inscrição no Cadastro de Contribuintes do ICMS da unidade federada de localização do arrendatário, por meio da qual promoverá a aquisição do respectivo bem.

Na nota fiscal de aquisição do bem por parte da empresa arrendadora, deverá constar a identificação do estabelecimento arrendatário.

A apropriação do crédito far-se-á nos termos da legislação da unidade federada de localização do arrendatário.

3.7.2.5. Créditos Admissíveis

Os estabelecimentos industriais e os que lhes são equiparados poderão creditar-se do IPI em diversas hipóteses previstas no Regulamento do respectivo imposto, dentre as quais:

1. IPI pago na aquisição de materiais, inclusive, os consumidos destinados ao processo de industrialização, e de produto isento ou tributado à alíquota zero (art. 11 da Lei 9.779/1999).
2. Do imposto pago no desembaraço aduaneiro.
3. Do imposto mencionado na nota fiscal que acompanhar produtos estrangeiros, diretamente da repartição que o liberou.
4. Sobre produtos adquiridos com imunidade, isenção ou suspensão, quando descumprida a condição, em operação que dê direito ao crédito.
5. Destacado nas notas fiscais relativas a entregas ou transferências simbólicas do produto, permitidas pelo Regulamento do IPI.
6. De 50,0% do valor dos materiais adquiridos de comerciante atacadista não contribuinte, mediante aplicação da alíquota correspondente aos estabelecimentos industriais.

3.7.2.6. Descontos Financeiros X Descontos Comerciais

O desconto financeiro, condicionando sua existência a evento definido (pagamento no prazo, fidelidade, etc.), é uma prática muito cara em termos tributários. Recomenda-se às

empresas que o praticam fazerem revisão de seus procedimentos, adotando, em princípio, sua substituição pelo desconto comercial. Desta forma, por exemplo, se desejar premiar os clientes que pagam, pontualmente, bastaria conceder desconto relativo ao evento no próximo pedido de compra, como desconto comercial (tratado como “desconto incondicional” na legislação tributária).

O impacto desse planejamento atinge o PIS, COFINS, ISS, IRPJ e CSL, o volume de tributos que incide sobre uma nota fiscal é alta, portanto, qualquer redução do preço em forma de desconto precisa ser repassada como desconto comercial e não financeiro (já que, nesta última, não se admite qualquer dedução nos tributos a pagar). Considerando, como exemplo, uma empresa que concede um desconto financeiro por pagamento pontual de 4,0% sobre uma duplicata de R\$ 100.000,00, portanto, o valor do desconto financeiro será de R\$ 4.000,00. É sugerido que a empresa transforme esse desconto em bônus (na próxima compra) ao cliente.

Desta maneira, o valor da economia fiscal será:

ICMS (nas operações de alíquota de 18%)	até R\$ 720,00
PIS e COFINS	R\$ 146,00
IRPJ (Lucro Presumido ou Estimativa)	até R\$ 80,00
CSL (Lucro Presumido ou Estimativa)	R\$ 43,20
TOTAL	até R\$ 989,20

Para o cliente, é interessante observar que o desconto comercial também poderá ser menos oneroso pois, quando for tributado pelo Lucro Presumido, o custo tributário poderá chegar a 37,65 % do desconto financeiro obtido. Como desconto comercial, este custo não existe.

3.7.2.7. Desmembramento das Receitas

As empresas com diversas atividades precisam estar atentas às possibilidades da economia tributária. Como circunstâncias que podem ocorrer, os resultados sendo tributados pelo Lucro Presumido, estarão onerando as despesas de IRPJ e CSL sob esse regime.

Considerando, como exemplo, uma empresa com duas atividades: uma de serviços advocatícios e, outra de serviços de cobrança. Admitindo-se que a atividade de serviços advocatícios gere 35,0% de lucro sobre as receitas, e que estas receitas de cobrança gerem um lucro de apenas 5,0%. Se a atividade de cobrança fatura R\$ 480.000 por ano, o desdobramento da atividade em duas empresas, uma tributada pelo lucro presumido (serviços advocatícios) e outra tributada pelo lucro real (cobrança) poderá representar até R\$ 37.824,00 por ano de economia fiscal. Considerando os seguintes cálculos:

IRPJ e CSL das receitas de cobrança pela modalidade do Lucro Presumido:	
Base do lucro presumido para cálculo do IRPJ (R\$ 480.000 x 32,0%)	R\$ 153.600,00
IRPJ (25,0%)	R\$ 38.400,00
Base do lucro presumido para cálculo do IRPJ (R\$ 480.000 x 12,0%)	R\$ 57.600,00
CSL (9,0%)	R\$ 5.184,00
IRPJ e CSL pela modalidade do Lucro Real:	
Lucro tributável (R\$ 480.000,00 x 5,0%)	R\$ 24.000,00
IRPJ (15,0%)	R\$ 3.600,00
CSL (9,0%)	R\$ 2.160,00
Diferença de tributação:	
Total IRPJ e CSL sobre Lucro Presumido	R\$ 43.584,00
Total IRPJ e CSL sobre Lucro Real	R\$ 5.760,00
Diferença	R\$ 37.824,00

Outras modalidades de atividades conjuntas, também, podem provocar esta distorção tributária como, por exemplo, atividade de serviços médicos com hospital; industrialização por encomenda com comércio; negócios imobiliários (locação) com incorporação e empreendimentos, etc.

3.7.2.8. Faturamento Antecipado e Entrega Futura

A legislação do Imposto de Renda, incorporando norma da legislação comercial, elege, como regra geral, o regime de competência para apuração do resultado das empresas, segundo o qual as receitas e as despesas devem ser reconhecidas contabilmente quando auferidas e incorridas, independente do efetivo recebimento ou pagamento (art. 177 da Lei 6.404/76 e artigos 247, 248 e 274 do RIR/99).

Esta regra impõe o reconhecimento da receita proveniente da venda de mercadorias, produtos ou serviços no momento em que a empresa vendedora adquire o direito ao recebimento do preço pela conclusão da operação, de acordo com as normas do direito comercial, independente do efetivo pagamento.

Com base no art. artigo 1.267 do Novo Código Civil (Lei n.º 10.406/02) e na doutrina predominante no direito brasileiro, o contrato de compra e venda não é capaz de, por si só, transferir o domínio da coisa vendida, não produzindo efeitos reais, apenas, obrigacionais. A transferência do domínio só se opera mediante a tradição no comércio (entrega do bem). De forma análoga, o mesmo raciocínio pode ser estendido aos contratos de serviços.

Pelo ajuste do contrato de compra e venda, o comprador não se torna proprietário do bem (ou receptor dos serviços), mas, credor do vendedor, relativamente à transferência do domínio do bem (ou recepção dos serviços), que se dá mediante a tradição (entrega).

A distinção que se faz entre faturamento antecipado e a venda para entrega futura é que o primeiro ocorre quando uma empresa vendedora emite nota fiscal e fatura uma mercadoria (ou serviços) que ainda não produziu ou não adquiriu de seu fornecedor (para revenda), enquanto, na segunda, a empresa vende a mercadoria já produzida ou adquirida, mas que, por conveniência ou interesse do comprador, continua em poder da vendedora, transformando-se esta em mera depositária da mercadoria vendida.

Portanto, a distinção básica que se faz entre essas duas operações reside no fato de a empresa vendedora possuir ou não a mercadoria (ou serviços) objeto da compra e venda em seu ativo (estoques) ou a comando executório (serviços em andamento).

O faturamento antecipado existe porque, para fins de cobrança bancária (duplicata), a empresa fornecedora é obrigada a emitir a fatura (nota fiscal).

No caso de vendas de mercadorias (bens móveis), a transferência da propriedade opera-se conforme a tradição que corresponde a efetiva entrega do bem. Todavia, a tradição pode se dar também de forma consensual, quando o bem é colocado à disposição do comprador, mas, por conveniência deste, permanece em poder do vendedor.

Desse modo, pode-se concluir que:

- a) no caso de faturamento antecipado, entendido como tal a emissão de nota fiscal e fatura, antes que o vendedor esteja de posse da mercadoria ou serviço a ser entregue, não se pode cogitar do reconhecimento de receita, até porque não existe ainda o custo a ser com ela confrontado. Neste caso, a receita só será reconhecida quando se verificar a entrega da mercadoria ou serviço e, se antes da ocorrência desse evento houver recebimento por conta da operação, contabilmente, o valor recebido deverá ser classificado em conta do passivo circulante, pois reflete a obrigação da empresa para com seu cliente;
- b) no caso de venda para entrega futura, isto é, quando a mercadoria vendida é colocada à disposição do comprador, mas, por conveniência deste, permanece em poder do vendedor, aí sim, cabe o reconhecimento da receita da venda e do respectivo custo no momento em que foi emitida a nota fiscal.

Considerando uma empresa prestadora de serviços de manutenção, cujo contrato prevê a execução de serviços de março a julho/2002. Para fins de cobrança bancária, o fornecedor dos serviços emite a fatura/duplicata em fevereiro/2002, no valor de R\$ 100.000,00.

Mês	Valores da receita
Fevereiro	Zero
Março	R\$ 20.000,00
Abril	R\$ 20.000,00
Maiο	R\$ 20.000,00
Junho	R\$ 20.000,00
Julho	R\$ 20.000,00
	R\$ 100.000,00

Deve-se observar que determinados municípios não reconhecem a possibilidade de tributação pelo ISS dos serviços, quando da execução, entendendo que a mesma deva ocorrer pelo faturamento. É recomendado que se consulte a repartição municipal competente, antes de ser adotado o critério exposto.

3.7.2.9. Guerra Fiscal como Instrumento de Planejamento Tributário

Um dos instrumentos de política fiscal amplamente utilizado para atrair investimentos é a renúncia de uma parcela ou mesmo da totalidade dos impostos indiretos devidos ao Estado. A guerra fiscal surge como uma tentativa dos governos atraírem novos investimentos e, conseqüentemente, obterem um aumento da receita fiscal. Os benefícios concedidos buscam compensar a escassez relativa de vantagens competitivas por parte dos Estados. No entanto, os Estados que não concedem tais benefícios, saem prejudicados por esta estratégia e passam a oferecê-los. Este instrumento pode ser facilmente empregado no curto prazo e, por isto, há uma tendência para que todos o utilizem.

O Estado 1 oferece subsídios para um conjunto de empresas interessadas em investir no Estado 1 ou no Estado 2. As empresas, então, passarão a avaliar não apenas a infraestrutura dos Estados, mas também o incentivo oferecido. Tal incentivo pode determinar que investimentos que seriam realizados no Estado 2, agora sejam realizados no Estado 1 que, apesar de não ser a localização ideal, passou a ser mais atrativo. Acontece que o Estado 2 pode melhorar sua situação dada à estratégia do Estado 1. O fenômeno da guerra fiscal surge

porque o Estado 2 reage a este incentivo, também propondo às empresas uma renúncia fiscal para que estas sigam os seus planos originais.

Por um lado, vantagens competitivas são adquiridas baseadas na infra-estrutura e habilidades que devem ser construídas a longo prazo. A construção de estradas ou a implantação de cursos profissionalizantes, por exemplo, levam tempo para serem concluídas. O grau de instrução da mão-de-obra precisa de, pelo menos, uma geração para ser alterado significativamente. Estas vantagens são os determinantes da escolha das empresas, apesar da guerra fiscal. Portanto, a guerra fiscal não cumpre seu objetivo de atrair investimentos e, ainda, reduz a receita adicional arrecadada pelos governos.

Por outro lado, um governo não pode permanecer passivo frente à concessão de benefícios por parte de outro governo. Se o governo não conceder isenções em um montante que venha a contrabalançar as concedidas pelo outro, estará perdendo a chance de implantar novas empresas em seu Estado. Assim, cria-se um dilema, se o estado não conceder benefícios perde investimentos e sua arrecadação será ainda menor. Entre as alternativas colocadas, o governo opta pela menos ruim e como resultado não consegue atrair novos investimento nem tampouco minimizar suas desvantagens comparativas. Na verdade, ao perceber a disputa as empresas tornam-se mais exigentes em termos da existência de vantagens competitivas.

Para explicar seu funcionamento, foi elaborada uma situação de conflito entre dois governos estaduais, disputando novos investimentos.

Cada governo possui uma renda gerada por meio de arrecadação que é função do montante da renda gerada no estado que é, por sua vez, função do montante de investimentos. O objetivo de cada governo estadual é maximizar sua arrecadação. Para tal, ele dispõe do instrumento de política tributária para atrair mais investimentos privados. Assume-se que a

política tributária ocorre pela renúncia de uma parcela dos impostos indiretos devidos ao Estado e que não são permitidos empréstimos, subsídios ou outras formas de incentivo.

Ao conceder subsídios fiscais, o governo está interessado em atrair investimentos, porém, não pelo investimento em si, mas sim, pelas conseqüências deste. Ao atrair novos investimentos os governantes podem ter em mente objetivos mais ou menos nobres como aumentar a arrecadação, a renda e o emprego ou, simplesmente, aumentar seu prestígio eleitoral ou outros tipos de benefícios pessoais.

O jogo é estático e incorpora a disputa por parte dos governos por um pacote de investimentos, cujo montante e localização dependerão das vantagens competitivas de cada Estado, no sentido usado por **Porter** (1989), e dos incentivos fiscais oferecidos. O conceito de vantagens competitivas busca captar todo tipo de vantagem que uma região possui em relação a outra. Estas vantagens estão relacionadas ao meio ambiente econômico e social e incluem a configuração das políticas governamentais, das redes de clientes e de fornecedores, infraestrutura e outras externalidades.

Dada a característica de cada firma em termos de tecnologia, mercado, insumos, etc., assume-se que a vantagem competitiva de cada estado é condicionada à cada tipo específico de firma. Com várias firmas migrando, cada Estado tende a atrair um tipo particular de firma, conforme as características peculiares a cada Estado e cada firma.

Desta forma, existe uma migração natural de novos investimentos aos Estados em um volume diretamente proporcional à vantagem competitiva do Estado. Este volume depende, então, das características da infra-estrutura e da economia do Estado, assim como do tipo de firma que se beneficia destas características. Quando o diferencial entre vantagem competitiva for positivo em razão da melhor infra-estrutura, o Estado receberá mais firmas que demandam aquele tipo de infra-estrutura. Se o diferencial entre vantagem competitiva for positivo por

causa dos custos dos insumos, o Estado receberá mais firmas que demandam insumos mais baratos.

O valor da renúncia do outro Estado é levada em consideração como variável determinante do montante de investimento direcionados ao Estado. O fato está relacionado com o conceito de custo de oportunidade que é o melhor uso alternativo de um capital.

Assim, se uma empresa instalar-se no Estado 1, ela obterá lucros por essa escolha, pagando o nível de impostos determinado por aquele governo. Por outro lado, a empresa deverá avaliar o custo de oportunidade, ou seja, ela está deixando de obter os lucros que receberia instalando-se no Estado 2, mas também deixará de pagar os impostos determinados por aquele governo.

As isenções fiscais são concedidas apenas aos impostos indiretos devidos pelos novos investimentos, que não concorrem com as empresas já instaladas. As empresas já instaladas continuam pagando a alíquota anterior.

3.7.2.10. Incentivos à Pesquisa Tecnológica e Inovação Tecnológica de Produtos

Com base no artigo 39 da Lei 10.637/2002, a partir de 1/1/2003, as pessoas jurídicas poderão deduzir do lucro líquido, na determinação do lucro real e da base de cálculo da CSL, as despesas operacionais relativas aos dispêndios realizados com pesquisa tecnológica e desenvolvimento de inovação tecnológica de produtos.

A concepção do novo produto ou processo de fabricação é considerada a inovação tecnológica, bem como a agregação de novas funcionalidades ou características ao produto ou processo que implique melhorias incrementais e no efetivo ganho de qualidade ou produtividade, resultando maior competitividade no mercado.

Os valores relativos aos dispêndios incorridos em instalações fixas e na aquisição de aparelhos, máquinas e equipamentos, destinados para uso em projetos de pesquisa e

desenvolvimentos tecnológicos, metrologia, normalização técnica e avaliação da conformidade, aplicáveis a produtos, processos, sistemas e pessoal, procedimentos de autorização de registros, licenças, homologações e suas formas correlatas, bem como relativos a procedimentos de proteção de propriedade intelectual, poderão ser depreciados na forma da legislação vigente.

O saldo não depreciado pode ser excluído na determinação do lucro real, no período de apuração em que foi concluída sua utilização. Considerando o seguinte exemplo:

Gastos incorridos em instalações fixas	R\$ 1.000.000,00
Valor depreciado no período de apuração	R\$ 40.000,00
Saldo não depreciado (R\$ 1.000.000,00 – R\$ 40.000,00)	R\$ 960.000,00
Valor a ser excluído do Lucro Real	R\$ 960.000,00

O valor do saldo excluído deverá ser controlado na parte B do Livro de Apuração do Lucro Real (Lalur) e será adicionado, na determinação do lucro real, em cada período de apuração posterior pelo valor da depreciação normal que venha a ser contabilizada como despesa operacional.

Valor excluído na Parte A do LALUR em 2003	R\$ 960.000,00
Depreciação dos gastos incorridos incentivados em 2004	R\$ 40.000,00
Valor a ser adicionado na Parte B do LALUR em 2004	R\$ 40.000,00
Controle do Saldo na Parte B do LALUR	
Saldo final em 2003	R\$ 960.000,00
Valor adicionado em 2004 na Parte A	R\$ 40.000,00
Saldo final em 2004 (R\$ 960.000,00 – R\$ 40.000,00)	R\$ 920.000,00

Para fins da dedução, os gastos deverão ser controlados contabilmente em contas específicas, individualizadas por projeto realizado.

No exercício de 2003, o incentivo aplica-se também aos saldos em 31 de dezembro de 2002 das contas do Ativo Diferido, referente a dispêndios realizados com pesquisa tecnológica e desenvolvimento de inovação tecnológica.

Com base no artigo 40 da Lei 10.637/2002, sem prejuízo do incentivo normal, a pessoa jurídica poderá, ainda, excluir, na determinação do lucro real, valor equivalente a 100% do dispêndio total de cada projeto que venha a ser transformado em depósito de patente, devidamente registrado no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI), pelo menos, em uma das seguintes entidades de exame reconhecidas pelo "Patent Cooperation Treaty" (PCT):

- I- Departamento Europeu de Patentes (**European Patent Office**);
- II- Departamento Japonês de Patentes (**Japan Patent Office**); ou
- III- Departamento Norte-Americano de Patentes e Marcas (**United States Patent and Trade Mark Office**).

O valor que servirá de base para a exclusão, deverá ser controlado na parte B do Lalur, por projeto, até que sejam satisfeitas as exigências previstas, quando poderão ser excluídos na determinação do lucro real, como incentivo adicional.

Com base nos artigos 121 a 123 da IN SRF 267/2002, para convalidar a adequação dos dispêndios efetuados, com vistas ao gozo do benefício fiscal adicional, os projetos de desenvolvimento de inovação tecnológica deverão ser submetidos à análise e aprovação do Ministério da Ciência e Tecnologia, nos termos dispostos no § 5o do art. 4o da Lei no 8.661, de 2 de junho de 1993, observadas as regras fixadas em regulamento.

Para gozo do benefício fiscal previsto, tanto o normal quanto o adicional, a pessoa jurídica deverá comprovar, quando for o caso, o recolhimento da contribuição de intervenção no domínio econômico instituída pela Lei no 10.168, de 29 de dezembro de 2000, e alterada pela Lei no 10.332, de 19 de dezembro de 2001.

Para se utilizar dos incentivos (normal e adicional), os dispêndios só poderão ser deduzidos se pagos a pessoas físicas ou jurídicas residentes e domiciliadas no País, exceto os pagamentos destinados à obtenção e manutenção de patentes e marcas no exterior. Exemplo:

Em 20/12/2003 a empresa Alfa concluiu o projeto tecnológico de inovação de seu produto Beta, registrando-o no INPI. O total de gastos contabilizados foi de R\$ 1.500.000,00 (todo este valor foi pago a pessoas físicas ou jurídicas residentes e domiciliadas no País).

Este projeto foi submetido à análise e aprovação do Ministério da Ciência e Tecnologia e das demais regras pertinentes, observando-se todas as condições para utilização do respectivo incentivo. Em 29/08/2004, a mesma empresa obteve registro de depósito de patente do mesmo processo no “European Patent Office”. No lucro real apurado no balancete de redução/suspensão do imposto de 31/08/2004, poderá excluir o valor integral de gastos, de R\$ 1.500.000,00.

Observa-se que os valores registrados deverão, ser comprovados por documentação idônea, a qualquer tempo de deverão estar à disposição da fiscalização da Secretaria da Receita Federal.

3.7.2.11. Industrialização por encomenda

As operações de acabamento, que possam ser conceituadas como industrialização por encomenda, destinadas a posterior etapa de industrialização ou comercialização não são consideradas como serviços tributáveis pelo ISS (conforme lista da Lei Complementar 56/87).

Exemplos de serviços que não se sujeitam ao ISS:

- Recauchutagem ou regeneração de pneus para comercialização ou industrialização.
- Recondicionamento, acondicionamento, pintura, beneficiamento, lavagem, secagem, tingimento, galvanoplastia, anodização, corte, recorte, polimento, plastificação e congêneres, de objetos destinados à industrialização ou comercialização.
- Lustração de bens móveis quando o serviço for prestado para etapa posterior de industrialização ou comercialização.

Deve-se observar ainda que a execução da industrialização por encomenda é sujeita à base de cálculo para o IR no Lucro Presumido de 8,0%, e não de 32,0%.

3.7.2.12. Loja Virtual

Ao lançar uma loja virtual, é necessário verificar se não há possibilidade de operar a distribuição dos produtos por meio de operação em Estado com menor alíquota do ICMS para o consumidor final.

Caso o produto tenha substituição tributária, é necessário verificar se as normas do Estado para viabilizar a não cobrança do imposto ou o ressarcimento da diferença do ICMS pago, anteriormente, sobre a base de cálculo maior. São planejamentos deste tipo que viabilizam um preço mais competitivo.

3.7.2.13. Lucro Presumido X Lucro Real

Para as empresas que têm receita bruta anual até R\$ 48.000.000,00, uma questão relevante logo no início de cada ano, é a definição do regime de tributação, para fins de IRPJ e CSL, desde que, obviamente, já não estejam sujeitas por obrigação ao Lucro Real.

À primeira vista, a maioria dos empresários e contadores concede preferência maior ao regime de tributação com base no Lucro Presumido pelos seguintes fatores:

- Facilidade de cálculo do IR e da CSL;
- Não obrigatoriedade de manter Livros Diários, Razão e outros;
- Escrituração rápida do livro-caixa (obrigatório em empresas tributadas pelo lucro presumido);
- Serviços terceirizados em escritórios de contabilidade mais baratos.

Não se pode concluir que o Lucro Presumido seja a melhor forma de tributação em razão de suas facilidades. Uma empresa tributada pelo Lucro Real possui uma série de instrumentos que ajuda na análise administrativo e financeiro como o Balanço Patrimonial, a Demonstração do Resultado do Exercício e o Livro-Razão; sem contar que, em determinados casos, há certa vantagem econômica, conforme se despreenderá da seguinte análise:

Uma empresa prestadora de serviços, tributada com base no lucro presumido, e que fature R\$ 50.000 no trimestre, apresenta os seguintes encargos tributários:

IRPJ (4,8%)	R\$ 2.400,00
CSL (1,08%)	R\$ 540,00
PIS (0,65%)	R\$ 325,00
COFINS (3,0%)	R\$ 1.500,00

De acordo com as informações, esta empresa prestadora de serviços possui um gasto trimestral em encargos tributários no valor de R\$ 4.765,00, ou seja, 9,53% do faturamento. O resultado, caso a referida empresa fosse tributada pelo lucro real, apresentaria as seguintes informações (considerando que todas as despesas são dedutíveis e todas as receitas são tributáveis para o cálculo do IR e CSL):

Receita do período	R\$ 50.000,00
Encargos tributários	
PIS (0,65%)	R\$ 325,00
COFINS (3%)	R\$ 1.500,00
Total dos Encargos Tributários	R\$ 1.825,00
Folha de Pagamento	
Salários	R\$ 5.400,00
Pró-labore	R\$ 1.800,00
INSS sobre Pró-labore	R\$ 270,00
INSS (20,00%)	R\$ 1.080,00
SAT (médio: 2,00%)	R\$ 108,00
Terceiros (5,8%)	R\$ 313,20
Férias sobre 13º salário (4,63%)	R\$ 249,72
Total da Folha de Pagamento	R\$ 9.220,92
Outros	
Administrativo	R\$ 35.000,00

Total de Despesas	R\$ 46.045,92
Lucro antes do IR e CSL	R\$ 3.954,08
CSL (9,0%)	R\$ 355,87
IR (15,0%)	R\$ 539,73
Lucro do Período	R\$ 3.058,48

Neste caso, pode-se observar que apesar da complexidade para alcançar o lucro tributável da empresa, os valores do IR e da CSL são menores no lucro real comparado ao lucro presumido.

Para avaliar, qual método a empresa deve adotar para fins de cálculo do IR e da CSL, deve-se comparar o rendimento da empresa com base no lucro antes do IR e da CSL e os percentuais de presunção de lucro para determinação do lucro presumido.

No exemplo, a empresa possui um rendimento da ordem de 7,91% com base no lucro antes do IR e da CSL, portanto, o lucro real é a opção mais econômica, pois a legislação “presume” que a prestadora de serviços tenha um rendimento de 32,0% para determinação do valor do IR a pagar e 12,0% para determinação do valor da CSL a pagar.

3.7.2.14. Lucro Presumido X SIMPLES

Esta é a maior dúvida entre os pequenos empresários: qual destes dois métodos pode ser considerado o melhor?

Até o ano de 1996, uma microempresa era obrigada a recolher, além dos encargos incidentes sobre a folha de pagamento, a contribuição social (também chamada de contribuição de ME) e a COFINS. No início do ano de 1997, as microempresas que não optassem pelo SIMPLES teriam de adotar outro método de tributação e, com isso, perder a categoria de microempresa.

Tratava-se de uma difícil decisão, pois alguns microempresários achavam que iriam perder dinheiro adotando a tributação pelo SIMPLES, mas por outro lado, não aderir a essa modalidade significava a perda de certos benefícios.

A fim de estabelecer qual a melhor forma de tributação, não se tomará por base a quantidade de despesas durante o mês, mas parte dela, como considerado no exemplo de uma empresa comercial, a seguir:

	Lucro Presumido	SIMPLES
Receita do período	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
Encargos Tributários		
IRPJ (1,2%)	R\$ 180,00	-
Contribuição Social (1,08%)	R\$ 162,00	-
PIS (0,65%)	R\$ 97,50	-
COFINS (3,0%)	R\$ 450,00	-
SIMPLES (5,4%)	-	R\$ 810,00
Total dos Encargos Tributários	R\$ 889,50	R\$ 810,00
Folha de Pagamento		
Salários	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Pró-labore	R\$ 600,00	R\$ 600,00
INSS sobre Pró-labore	R\$ 90,00	-
INSS (20%)	R\$ 400,00	-
SAT (médio: 2,0%)	R\$ 40,00	-
Terceiros (5,8%)	R\$ 116,00	-
Férias sobre 13 ^o salário (4,63%)	R\$ 92,60	-
Total da Folha de Pagamento	R\$ 3.338,60	R\$ 2.690,00
Outros		
Administrativas	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Total das Despesas	R\$ 13.120,20	R\$ 12.000,00
Lucro do Período	R\$ 1.879,80	R\$ 3.000,00

A grande vantagem para as micros e pequenas empresas está na redução total dos encargos sociais (INSS) sobre a folha de pagamento dos empregados, portanto, é possível concluir que estas mesmas empresas economizam um relativo valor por mês, dependendo do “quantum” mensal da folha de pagamento das mesmas. Com base no enquadramento, as

empresas recolherão apenas o FGTS e a parte da Previdência descontada em folha de pagamento dos empregados e irão recolher, de forma unificada, o IRPJ, a CSL, o PIS e a COFINS.

No futuro, o SIMPLES será ainda mais vantajoso como forma de tributação, caso os Estados e Municípios formem convênios com o Governo Federal, ocorrendo, assim, uma nova redução do impacto fiscal, ou seja, as empresas optantes do SIMPLES deixarão de recolher o ISS e o ICMS.

As desvantagens do SIMPLES estão na concentração do recolhimento em uma única data, ou seja, haverá um desembolso concentrado que poderá prejudicar a empresa, além do que a sua não adesão implica perda de condição de microempresa ou empresa de pequeno porte, uma vez que alguns benefícios da Lei 7.256/84 e da Lei 8.864/94 foram revogados. Caso a microempresa ou a empresa de pequeno porte não opte pelo SIMPLES, a mesma deverá escolher entre Lucro Real ou Lucro Presumido como forma de tributação.

3.7.2.15. Lucro Real X SIMPLES

Assim como o Lucro Presumido, o Lucro Real, também, tornou-se uma dúvida aos micros e pequenos empresários no início do ano de 1997. O Lucro Real pode ser adotado pelas microempresas, mas a mesma perde sua condição de micro e seus benefícios. Quanto às empresas de pequeno porte, estas possuem maiores e melhores condições de adotar o ora citado método de tributação. Em seguida, será analisada tanto no Lucro Real como no SIMPLES, uma empresa do ramo industrial, com uma folha de pagamento no valor de R\$ 10.000,00.

	Lucro Real	SIMPLES
Receita do Período	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00
Encargos Tributários		
PIS (0,65%)	R\$ 650,00	-
COFINS (3,0%)	R\$ 3.000,00	-
SIMPLES (5,9%)	-	R\$ 5.900,00
Total dos Encargos Tributários	R\$ 3.650,00	R\$ 5.900,00
Folha de Pagamento		
Salários	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
Pró-labore	R\$ 600,00	R\$ 600,00
INSS sobre Pró-labore	R\$ 90,00	-
INSS (20,0%)	R\$ 2.000,00	-
SAT (média de 2,0%)	R\$ 200,00	-
Terceiros (5,8%)	R\$ 580,00	-
Férias sobre 13º Salário (4,63%)	R\$ 463,00	-
Total da Folha de Pagamento	R\$ 13.933,00	R\$ 10.600,00
Outros		
Administrativas	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
Total de Despesas	R\$ 37.583,00	R\$ 36.500,00
Lucro antes da CSL e do IRPJ	R\$ 62.417,00	R\$ 63.500,00
Contribuição Social	R\$ 5.617,53	-
IRPJ	R\$ 9.362,55	-
Lucro do Período	R\$ 47.436,92	R\$ 63.500,00

No exemplo, está sendo considerado um único mês, portanto, se este faturamento repetir-se ao longo dos próximos dois meses, assim completando o trimestre, estará logo incidindo o adicional do Imposto de Renda que não está inserido no exemplo (limite de R\$ 60.000,00 no trimestre).

Como se pode observar, uma empresa de pequeno porte com faturamento médio de R\$ 100.000,00 possui uma rentabilidade maior caso seja tributada pelo SIMPLES. A empresa com este regime de apuração ganhou sobretudo na redução de despesas em sua Folha de Pagamentos.

Mas, também, é preciso verificar algumas das desvantagens da empresa continuar sendo tributada pelo método supramencionado:

- Uma empresa de pequeno porte cuja receita bruta no decorrer do ano-calendário, que ultrapasse o limite de R\$ 1.200.000,00, estará automaticamente excluída do SIMPLES, podendo retornar àquela condição somente no ano subsequente em que a receita bruta anual tenha ficado dentro do limite, ou seja, R\$ 1.200.000,00;
- Se a receita bruta anual da empresa ultrapassar o limite de R\$ 1.200.000,00, esta deverá recolher mensalmente o percentual de 7,0%, acrescido de 20,0%, ou seja, 8,4%, sobre a receita bruta;
- Empresas sujeitas ao pagamento do IPI com alíquota superior a 0,5% entram em desvantagem ao aderir ao SIMPLES, pois estarão pagando um imposto maior daquilo que é permitido.

Destarte, ficará a cargo da administração e da contabilidade avaliarem qual critério de tributação é a menos onerosa à empresa, não podendo perder de vista que as vantagens do SIMPLES são mais plausíveis.

3.7.2.16. Materiais de Uso e Consumo

A Lei Complementar 114/2002 veda a apropriação de créditos do ICMS decorrentes da aquisição de materiais de uso e consumo até 1/1/2007.

Entretanto, por equívoco de interpretação, muitos materiais são classificados como de “uso e consumo” quando, na verdade, representam materiais de utilização direta na produção.

Uma revisão técnica dos critérios de seleção fará com que se aproveitem, convenientemente, tais créditos.

3.7.2.17. Preços de Transferência

Huck (1997) conceitua preço de transferência, como:

“(...)o preço de um produto ou serviço, preço esse manipulado para mais ou para menos, nas operações de compra e venda internacionais, quando um mesmo agente é capaz de controlar ambas as pontas da operação, tanto a vendedora como a compradora”.

Para que um agente econômico possa controlar tanto a parte vendedora como a compradora, necessário se faz que ambos os agentes pertençam ao mesmo grupo econômico, caracterizando-os como agentes coligados.

Por força da manipulação dos preços de transferência, os lucros transmudam-se aos paraísos fiscais, a despeito das medidas repressivas adotadas pelos Estados, individualmente, e dos acordos internacionais sobre tributação e assistência recíproca em matéria tributária.

Os preços de transferência (transfer price) são, também, utilizados para transferir recursos de uma para outra empresa coligada, mesmo que a destinatária não esteja estabelecida em paraíso fiscal, obtendo-se vantagens fiscais comparativas.

Ainda segundo **Huck** (1997), a utilização de paraísos fiscais e preços de transferências são elementos básicos constitutivos de um intenso processo de evasão fiscal internacional e sua complexidade e sofisticação levam a resultados pouco animadores na repressão de tais práticas. Conforme **Leon Larrain apud Huck** (1997), mesmo em países como os Estados Unidos da América onde se adotou um vigoroso processo de combate às práticas de utilização de paraísos fiscais e preços de transferência de forma abusiva, operações dessa natureza ainda são constantes e cada vez mais sofisticadas.

O planejamento fiscal internacional é utilizado para transferir lucros entre as empresas coligadas, por intermédio da prática de exportação de produtos e serviços por preços subfaturados, transferindo com isso o lucro da remetente livre de tributação específica.

Os preços de transferência diferenciam-se daqueles que seriam normalmente praticados no mercado entre empresas que não mantenham relação de interdependência entre si (*arm's length price*), dados que estes não estão sujeitos à manipulação artificial. Ressalte-se que os preços de transferência não devem ser confundidos com a distribuição indireta ou disfarçada de lucros.

Os preços de transferências têm vocação internacional e não estão subordinados a uma vinculação societária entre quem paga e quem recebe valores imputados como lucro, ao passo que a distribuição disfarçada de lucros tem nítidos contornos domésticos e a vinculação societária é elemento essencial em sua caracterização.

A Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OCDE, a partir de 1979, com base no relatório de sua comissão para assuntos fiscais, propôs a adoção pelos Estados de práticas para combater os efeitos danosos dos preços de transferência em suas economias, fundadas na obtenção de vantagem anormal no negócio por qualquer das partes envolvidas, caracterizando o preço de transferência abusivo, que deve ser combatido vigorosamente, com a desconsideração de tais procedimentos de forma tal a oferecer os valores à tributação.

O abuso do preço de transferência, para sujeitar-se às normas antielisivas que venham a ser adotadas, precisa, além da vantagem anormal ou não usual, ter um vínculo de causalidade com a interdependência existente entre as empresas participantes do processo. O abuso do preço de transferência depende dessa causalidade, uma vez que a vantagem decorrente de outros fatores, como certas peculiaridades do direito local, não é considerada como prática abusiva do preço referido.

A Instrução Normativa SRF 243/2002 regula as regras de preços de transferência, trazendo algumas novidades, além de uma extensa lista de exigências e detalhamentos que, certamente, dificultarão o atendimento das normas fiscais pelas empresas.

A inovação está no artigo 35 da IN SRF 243/2002, cujo teor estipula que se a pessoa jurídica comprovar haver apurado lucro líquido, antes da provisão da CSL e do IRPJ, decorrente das receitas de vendas nas exportações para empresas vinculadas em valor equivalente a no mínimo 5,0% do total dessas receitas, poderá comprovar a adequação dos preços praticados nessas exportações no mesmo período, exclusivamente, com os documentos relacionados com a própria operação. Considerando o exemplo:

Lucro Líquido das Exportações para Empresas Vinculadas, antes da provisão da CSL e IRPJ	R\$ 1.000.000,00
Receitas de Vendas de Exportações para Empresas Vinculadas	R\$ 15.000.000,00
% de Lucro s/ Exportações (R\$ 1.000.000/R\$ 15.000.000)	6,66%

Portanto, esta pessoa jurídica poderá deixar de comprovar os preços praticados.

Outra hipótese de dispensa está no artigo 36 da mesma IN SRF 243/2002. A pessoa jurídica, cuja receita líquida das exportações no ano-calendário não exceder a 5,0% do total da receita líquida no mesmo período, poderá comprovar a adequação dos preços praticados nessas exportações, exclusivamente, com os documentos relacionados com a própria operação.

Entretanto, de acordo como o artigo 37, a possibilidade de dispensa não se aplica às vendas efetuadas para países com tributação favorecida ou que se oponham à quebra de sigilo. A distorção de preço, se for efetiva (real), poderá ser descaracterizada pela SRF em procedimento de ofício.

A vantagem de deixar de comprovar os preços é a diminuição da burocracia (menor ônus administrativo) e possibilitar a administração dos preços em níveis compatíveis com as transações reais, sem a necessidade de ajustar (oferecer à tributação) parcela suplementar de receita, geralmente, de forma arbitrária e onerosa ao contribuinte.

Para o correto cálculo dos preços de transferência, devem ser seguidas a Lei 9.430/96 e a Instrução Normativa SRF 243/2002.

Observe-se que a Lei faculta a escolha do menor entre os cálculos, tanto na apuração dos custos de importação quanto da receita de exportação (parágrafo 4 do art. 18 e parágrafo 5 do art. 19 da Lei 9.430/96).

Os critérios alternativos para determinação dos preços de transferência na exportação compreendem (os artigos citados são da IN SRF 243/2002):

- I- Preço de Venda nas Exportações (art. 23).
- II- Preço de Venda por Atacado no País de Destino, Diminuído do Lucro (art. 24).
- III- Preço de Venda a Varejo no País de Destino, Diminuído do Lucro (art. 25).
- IV- Custo de Aquisição ou Produção mais Tributos e Lucro (art. 26).

Na maioria dos cálculos, o item IV (Custo de Aquisição ou Produção) resulta no menor valor, visto que é interessante a empresa exportadora manter adequadamente estruturado seu sistema de custos integrado e coordenado com a contabilidade, para atender a uma menor tributação. Assim, por exemplo, se o cálculo I corresponder a R\$ 1.000.000, II a R\$ 1.250.000, III a R\$ 900.000 e IV a R\$ 200.000, poderá ser utilizado este último. A diferença é significativa, já que entre II (o maior valor) e IV (o menor) o resultado é R\$ 1.050.000 (o que equivaleria a um menor IRPJ e CSL de até R\$ 357.000).

Também na importação há alternativas possíveis, podendo ser escolhido o cálculo que mais beneficie a empresa (parágrafo 3 do art. 4 da IN 243/2002), dentro dos parâmetros legais. Os critérios alternativos do arbitramento de custos na importação estão normatizados nos artigos 8 a 13 da IN 243/2002.

Observe-se com base no artigo 38 da IN 243/2002, que é admissível uma margem de divergência para arbitramento do custo ou da receita de até 5,0% para mais ou para menos, daquele constante dos documentos de importação ou exportação.

Outra hipótese admissível é a possibilidade das vendas ao exterior serem efetuadas a preços médios inferiores a 90,0% dos preços médios praticados no Brasil, independente de

arbitramento das respectivas receitas, desde que relativos à conquista de novos mercados e nas condições fixadas no artigo 30 da IN 243/2002.

3.7.2.18. Rateio de Custos e Despesas

Quando duas ou mais empresas utilizam-se dos mesmos bens ou estruturas operacionais, há uma caracterização de compartilhamento de custos ou despesas.

Neste caso, caso haja previsão contratual entre as partes, é admissível a dedução como despesa ou custo de cada parte, de acordo com o ônus contratual. A dedução é prevista pelo art. 299 do RIR/99: *"São operacionais as despesas não computadas nos custos, necessárias à atividade da empresa e à manutenção da respectiva fonte produtora"*.

Assim, por exemplo, se duas empresas compartilharem o mesmo espaço comercial, poderão dividir entre si as despesas de manutenção, de acordo com a metragem quadrada utilizada por empresa.

Este compartilhamento é reconhecido como "contrato de rateio de despesas", a divisão pode ser por m², por % fixa, por número de transações efetivadas ou outro método qualquer de rateio.

Para o planejamento tributário, é importante reconhecer o montante adequado de despesas ou custo, quando uma das empresas for tributada pelo lucro presumido, e a outra, pelo lucro real.

Numa atividade em que duas empresas, "P" e "LR", utilizem o mesmo espaço administrativo, por exemplo, se os custos anuais com a manutenção do escritório comum (contabilidade, finanças, telefonia, etc.) consumirem R\$ 1.000.000 e forem pagas pela empresa "P", optante pelo lucro presumido, pode-se determinar, mediante contrato, qual a parcela correspondente à empresa "LR" que compartilha a estrutura administrativa de "P". Se este percentual é de 50,0%, então, haverá uma apropriação de R\$ 500.000 às despesas

operacionais de "LR", resultando na possibilidade de economia de IRPJ e CSL de até R\$ 170.000.

3.7.2.19. Rede de Franquias

As empresas que possuem filiais poderão viabilizar a economia fiscal, implementando uma rede de franquias (de acordo com a Lei 8.955/94, de 15 de dezembro de 1994).

A franquia é uma modalidade de negócio comercial, em franca expansão no Brasil e no exterior, envolvendo a concessão e transferência de marca, tecnologia, consultoria empresarial, produtos ou serviços, mediante condições estabelecidas em contrato, entre franqueador e franqueado.

Ao implementar uma rede de franquias, as mesmas poderão optar pelo SIMPLES federal, dentro das condições do programa, obtendo-se redução tributária em relação à franqueadora (se esta for optante pelo lucro real ou presumido) no IRPJ, CSL, PIS, COFINS e demais impostos abrangidos, além do INSS.

No caso da franqueadora ser optante pelo SIMPLES federal, a economia poderá ocorrer pelo menor percentual de incidência sobre a receita bruta mensal.

Outro ganho poderá ocorrer verificar-se, segundo opção pelas franquias deficitárias, da opção pelo Lucro Real, quando a franqueadora estiver optando pelo Lucro Presumido.

Outra hipótese é a opção pelas franquias que não se forem enquadráveis no SIMPLES e que se tiverem uma rentabilidade alta pelo Lucro Presumido (a matriz faz opção pelo Lucro Real).

3.7.2.20. Reforma do Imobilizado

A Lei Complementar 102/2000 trouxe alterações na sistemática de crédito de ICMS a partir de 1/1/2001:

- crédito do ICMS nas compras do ativo imobilizado será efetuado na proporção de 1/48 por mês.
- As entradas de materiais de uso e consumo somente darão direito ao crédito a partir de 1/1/2003.

A correta classificação entre imobilizado e material de uso e consumo irá gerar melhor aproveitamento fiscal.

O imobilizado caracteriza-se como bem que é incorporado à atividade operacional do contribuinte, com prazo de vida útil superior a um ano. Exemplo: veículos, máquinas, ferramentas, etc. Já o material de uso e consumo é aquele que se consome nas operações que têm uma vida útil inferior a um ano. Exemplo: materiais de manutenção, descartáveis, etc. Mas existe uma categoria que, normalmente, recebe a classificação de uso e consumo, porém, é característico de imobilização. São peças e componentes para a reforma de motores, máquinas e outros objetos móveis que tenham por objetivo aumentar a vida útil do bem.

Desde que contabilizados no ativo imobilizado e escriturados sob o Código Fiscal adequado, tais imobilizações podem representar créditos lícitos de ICMS.

Exemplo: aquisição de peças e componentes para reforma de uma máquina, no valor de R\$ 10.000,00 que aumente a vida útil da mesma. Tratando-se de imobilizado, e não de material de uso e consumo, poderá ser creditado o ICMS pago na aquisição.

3.7.2.21. Regime de Suspensão

Com base no art. 29 da Lei 10.637/2002, a partir de 01/10/2002, as matérias-primas, os produtos intermediários e os materiais de embalagem destinados a estabelecimento que se dedique, preponderantemente, à elaboração de produtos classificados nos Capítulos 2, 3, 4, 7,

8, 9, 10, 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 23 (exceto códigos 2309.10.00 e 2309.90.30 e Ex-01 no código 2309.90.90), 28, 29, 30, 31 e 64, no código 2209.00.00, e nas posições 21.01 a 21.05.00, da Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados - TIPI, inclusive, aqueles a que corresponde à notação NT (não tributados), sairão do estabelecimento industrial com suspensão do referido imposto.

A grande vantagem do Regime de Suspensão do IPI é que o fornecedor deixa de destacar e recolher o IPI devido (e que foi suspenso) na venda a fabricante.

Assim, se a empresa adquirente mantém em estoques R\$ 1.000.000 de produtos que entraram pela modalidade do Regime de Suspensão do IPI, tendo uma alíquota média de 12,0%, deixará de recolher R\$ 120.000,00 de IPI sobre este estoque, enquanto não houver sua saída efetiva.

O disposto aplica-se, também, às saídas de matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem, quando adquiridos por:

- I- estabelecimentos industriais fabricantes, preponderantemente, de:
 - a) componentes, chassis, carroçarias, partes e peças dos produtos a que se refere o art. 1º da Lei no 10.485, de 3 de julho de 2002;
 - b) partes e peças destinadas a estabelecimento industrial fabricante de produto classificado no Capítulo 88 da TIPI;
- II - pessoas jurídicas preponderantemente exportadoras.

O disposto aplica-se ao estabelecimento industrial cuja receita bruta decorrente dos produtos referidos, no ano-calendário imediatamente anterior ao da aquisição, houver sido superior a 60,0% de sua receita bruta total no mesmo período, exceto para os exportadores, cuja preponderância deve ser de 80,0%.

As matérias-primas, os produtos intermediários e os materiais de embalagem importados diretamente por estabelecimento enquadrado no regime da Lei 10.637/2002 serão desembaraçados com suspensão do IPI.

A suspensão do imposto não impede a manutenção e a utilização dos créditos do IPI pelo respectivo estabelecimento industrial, fabricante das referidas matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem.

3.7.2.22. Sociedades Civis

O artigo 2º da Lei Complementar 56/87 permite que determinados serviços, a que se referem os itens 1, 4, 8, 25, 52, 88, 89, 90, 91 e 92 da lista do ISS que forem prestados por sociedades que ficarão sujeitas ao imposto na forma do § 1º, calculado em relação a cada profissional habilitado, sócio, empregado ou não que preste serviços em nome da sociedade, embora, assumindo responsabilidade pessoal, nos termos da lei aplicável.

Desta forma, ao invés de pagar 5,0% sobre a receita total, por exemplo, estas sociedades podem pleitear com a prefeitura municipal seu enquadramento nos termos da Lei Complementar 56/87.

Os serviços permitidos neste enquadramento são:

- Médicos, inclusive, análises clínicas, eletricidade médica, radioterapia, ultra-sonografia, radiologia, tomografia e congêneres;
- Enfermeiros, obstetras, ortópticos, fonoaudiólogos, protéticos (prótese dentária);
- Médicos veterinários;
- Contabilidade, auditoria, guarda-livros, técnicos em contabilidade e congêneres;
- Agentes da propriedade industrial;
- Advogados;
- Engenheiros, arquitetos, urbanistas, agrônomos;

- Dentistas;
- Economistas;
- Psicólogos.

Mesmo que a empresa não se enquadre em quaisquer das hipóteses acima, ainda assim, poderá consultar a prefeitura da cidade que está estabelecida, para verificar condições específicas do ramo de atividades que possam propiciar economia tributária.

Para exemplificar, uma sociedade com receita bruta anual de R\$ 100.000,00 e que possua três sócios, se recolher o ISS com base na receita bruta, terá um gasto de R\$ 5.000,00 por ano, considerando a alíquota para este tributo de 5,0%. Caso recolha por meio do ISS fixo e, se a Prefeitura cobrar R\$ 200,00 por ano por profissional, então, a tributação total no ano será:

ISS fixo (três sócios x R\$ 200,00)	R\$ 600,00
Economia obtida (R\$ 5.000,00 – R\$ 600,00)	R\$ 4.400,00

3.7.2.23. Subcontratação e Contrato de Gestão

Por características próprias de custos e estrutura, muitas empresas terceirizam a execução de serviços ou necessitam primeiro comprar produtos para, em seguida, industrializar. Para formar seu preço a ser faturado ao cliente, somam-se o custo da terceirização/compras a seus custos e ao lucro. Em termos tributários, esta forma de faturamento torna-se extremamente onerosa.

Considerando, como exemplo, uma empresa que compra materiais a R\$ 4.000,00, industrializa-os e revende-os a R\$ 10.000,00. Nesta operação, o total de tributos pode chegar até R\$ 2.511,00 (ICMS de até 18,0%, PIS de 0,65%, COFINS de 3,0%, IRPJ/Lucro Presumido de até 2,0%, CSL/Lucro Presumido de 1,08%, CPMF 0,38%, fora o IPI e não observando uma possível recuperação do ICMS).

Uma forma lícita de contornar a situação é praticar a venda agenciada de produtos e serviços, com industrialização ou complementação e administração de serviços. No caso citado, os materiais poderiam ser faturados diretamente do fornecedor para o cliente. Estes são despachados para a indústria, e aplica-se a industrialização respectiva. Após a conclusão, os materiais são remetidos com uma nota fiscal de remessa e fatura no valor de R\$ 6.000,00, como industrialização por encomenda. Nesta operação, o total de tributos a ser recolhido pode chegar até R\$ 1.506,60, ou seja, uma diferença de tributo que pode chegar, somente neste pedido, a R\$ 1.004,40. Este raciocínio, também, pode ser aplicado a serviços de empreitada e consultoria compartilhados.

No geral, a parte comercial resolve-se com um contrato adequadamente redigido, constando que a empresa administrará a obra e os materiais serão adquiridos pelo cliente, mas remetidos à empresa. Se for empreitada ou consultoria, estabelece-se o contrato de parceria dupla (ou tripla, se forem mais empresas participantes do empreendimento), sendo a empresa nomeada como administradora.

Poderá haver ganhos por:

- Redução nos custos tributários.
- Redução no risco da inadimplência/atraso do Cliente.
- Menor frete/valor no transporte das mercadorias.

3.7.2.24. Subempreitadas

Determinados municípios admitem o regime de apuração líquido do ISS, ou seja, o valor dos serviços descontado do valor das subempreitadas. Exemplo:

Valor tributável para fins de ISS:	
Serviços prestados	R\$ 100.000,00
(-) Serviços de subempreiteiros	(R\$ 30.000,00)
(=) Valor da base de cálculo do ISS	R\$ 70.000,00

Para a adoção deste mecanismo, recomenda-se consulta por escrito ao órgão fazendário municipal, antes de sua adoção. Há casos de municípios que, para atenderem ao pleito do contribuinte, exigem a figura da responsabilidade solidária ou substituição tributária do ISS. O conhecimento pleno da legislação municipal é indispensável para o correto planejamento nestas operações.

3.7.2.25. Prestação de Serviços em outros Municípios

Um grande número de prestadoras de serviços vem fechando a sede de suas empresas em razão do elevado percentual incidente sobre o preço de seus serviços fixado pelas prefeituras das principais metrópoles brasileiras. O ISS cobrado por essas prefeituras, como a de São Paulo, por exemplo, chega a ser de 5,0%, comprometendo a liquidez da empresa.

Como as alíquotas do ISS são fixadas pelos municípios podem variar, a alternativa encontrada pelas empresas prestadoras de serviços é a reinstalação de suas sedes em municípios onde o percentual do ISS é relativamente baixo, não comprometendo a liquidez da empresa.

Esta prática está amparada com base no artigo 12 do Decreto-Lei 406 de 1968 que define como local da prestação do serviço o do estabelecimento do prestador, portanto, o ISS deverá ser recolhido no município onde se encontra o estabelecimento do prestador.

3.7.2.26. Valoração dos Estoques em Elaboração

A legislação do Imposto de Renda permite para as empresas que não mantêm custos integrados à contabilidade a opção pela valoração dos estoques de produtos em elaboração por um das seguintes critérios (art. 296, inciso I do Regulamento do IR):

1. 56,0% do maior preço de venda do produto final, no período.

2. Uma vez e meia o maior custo das matérias-primas incorporadas ao produto semi-elaborado.

Desse modo, o critério 2 é significativamente inferior ao critério 1, resultando num menor IRPJ e CSL a pagar.

Considerando, como exemplo, um produto com valor de venda R\$ 100,00, cujo estoque em elaboração é de 1.500 unidades. O maior custo das matérias-primas empregadas, por unidade, na fase de elaboração é de R\$ 15,00.

Método 1 de valoração	R\$ 100,00 x 56% x 1.500 unidades	R\$ 84.000,00
Método 2 de valoração	R\$ 15,00 x 1,5 x 1.500 unidades	R\$ 33.750,00
Diferença	R\$ 84.000 - R\$ 33.750	R\$ 50.250,00
Diferença de IRPJ e CSL	R\$ 50.250,00 x até 34,0%	R\$ 17.085,00

4. AVALIAÇÃO DE EMPRESAS

4.1. O Valor de uma Organização

Por que avaliar uma empresa? Porque esta nada mais é do que um investimento que, como em todo, varia de valor no tempo cuja diferença entre dois momentos (t_0 e t_1) é definida como $[V_1 - V_0]$, que representa a remuneração desse investimento no período $[t]$.

Avaliar uma empresa é, então, verificar seu valor e, como o grande objetivo dos investimentos é a obtenção de resultados (ou retorno), observar a diferença de valor entre dois períodos é proporcionar ao empresário uma medida desse retorno.

Todas as decisões sobre os recursos utilizados em uma empresa repercutem, de uma forma ou de outra, sobre o valor das empresas. Assim, para **Martins** (1994, p.58):

“É comum que o proprietário faça, mesmo que de maneira informal, uma avaliação de seu negócio. Com tal medida ele está preocupado em repensar as decisões importantes tomadas no passado ou em prever o que ocorrerá com a empresa no futuro”.

Nos últimos anos, vem aumentando a crença no fato de que os administradores que se concentrarem na construção de valor para os acionistas, estarão criando empresas mais saudáveis. **Copeland, Koller e Murrin apud Oliveira** (2001, p.10) descrevem os motivos para que se adote um sistema que priorize o valor para o acionista:

“Primeiro, o valor é a melhor métrica de desempenho que conhecemos. Segundo, os acionistas são a única parte interessada que maximiza simultaneamente as reivindicações de todas as outras além das suas próprias. E, por fim, as empresas que não apresentarem um bom desempenho verão seu capital na direção de seus concorrentes”.

Logo adiante, **Copeland, Koller e Murrin apud Oliveira** (2001, p.10) concluem:

“O valor é a melhor métrica de desempenho porque é a única que exige informação completa. Para compreender plenamente o processo de criação de valor é preciso usar uma perspectiva de longo prazo, gerenciar os fluxos de caixa tanto da demonstração dos resultados como do balanço patrimonial e saber como comparar os fluxos de caixa de diferentes períodos ajustados por seus riscos”.

Assim, o que se busca é o valor intrínseco de uma empresa, que é determinado exclusivamente pelas suas potencialidades como investimento, ou seja, sua capacidade de geração de resultados futuros.

Por outro lado, pode-se afirmar que a avaliação das potencialidades de uma empresa não é uma ciência exata. **Damodaran** (1994, p.2) afirma:

“Valuation is neither the science that some of its proponents make it out to be, nor is it the objective search for true value that idealists would like it to become. The models that are used in valuation may be quantitative, but the inputs leave plenty of room for subjective judgements. Thus, the final value that is obtained from these models is colored by the bias that is brought unto the process”³.

Esta afirmação é sustentada por um de seus principais motivos: o comportamento da empresa no futuro. Conforme **Martins** (1994, p.58):

“Isto implica dizer que devemos conhecer o que ocorrerá no ambiente em que a empresa que estamos avaliando atua. Podemos supor, por exemplo, que a empresa deverá ter um crescimento nas suas receitas de 10% ao ano baseado no que acreditamos ser o futuro mais provável. No entanto, esta pode não ser a opinião de um terceiro. Em linhas gerais isto significa dizer que a avaliação de empresas depende da visão pessoal do avaliador”.

O ambiente é, portanto, um fator decisivo para a avaliação. Para **Martin** (2002, p.16):

“A produção de valor de uma empresa deve passar por mudanças constantes, justamente porque a empresa deve sempre se antecipar e se adaptar a novas variáveis ambientais, tais como o gosto e os hábitos de compra de seus clientes/usuários, as ações de seus concorrentes em termos de qualidade ou preços, as novas perspectivas das taxas de juros e câmbio, as novas alíquotas de impostos, às novas tecnologias etc”.

Por estas razões, nos últimos anos foram desenvolvidos diversos métodos ou técnicas de avaliação das potencialidades empresariais.

Segundo **Assaf Neto** (2003, p.575), *“a definição do valor de uma empresa é uma tarefa complexa, exigindo uma coerência e rigor conceituais na formulação do modelo de*

³ *“A avaliação não é nem a ciência que alguns de seus proponentes fazem ser, nem é a procura objetiva por valor verdadeiro que os idealistas gostariam que ela se tornasse. Os modelos que são usados em avaliação podem ser quantitativos, mas as entradas deixam bastante espaço para julgamentos subjetivos. Deste modo, o valor final que é obtido destes modelos está colorido pelo preconceito que é trazido até o processo”.*

cálculo. Existem diversos modelos de avaliação, embutindo todos eles certos pressupostos e níveis variados de subjetividade”.

4.2. Métodos e Modelos de Avaliação

Do ponto de vista empresarial, além da necessidade de avaliar as potencialidades de geração de retornos, diversos outros eventos podem levar à necessidade de calcular o valor de uma companhia:

- a) A venda total ou parcial da propriedade da mesma;
- b) Fusões;
- c) Dissoluções de sociedades e parcerias;
- d) Remuneração de administradores e gerentes com base na criação de valor, etc.

A experiência dos negócios indica que há uma série de métodos para avaliar empresas. Os métodos variam com o propósito da avaliação e as características específicas da empresa a ser avaliada.

Para **Oliveira** (2001, p.20),

“(...) na prática, é comum o avaliador aplicar vários métodos e ponderar, através de critérios ora objetivos ora subjetivos, seus resultados chegando a um valor, ou um intervalo de valores, que represente a melhor estimativa possível do valor da empresa”.

De um modo geral, uma empresa poderá gerar um fluxo de retorno para seus proprietários baseada em:

- a) Seu funcionamento normal, isto é, efetivando as operações de compra, venda e ou transformação de produtos para a realização das quais foi criada. Este é o seu valor de funcionamento ou de operação, que *“depende basicamente dos futuros benefícios econômicos que ela é capaz de produzir”* (Martins, 1998a).

b) Sua liquidação ordenada, ou seja, pelo valor de venda no mercado de seus ativos, diminuídos os gastos para se efetuar essa venda (comissão, impostos, transportes, etc.) e o valor necessário para saldar seu passivo para com terceiros.

Assim, o valor da empresa será, desses dois, o maior. **Martins** (1998a, p.1) conclui que:

“Ninguém venderia uma empresa em funcionamento por menos do que obteria se fechasse; e ninguém cerraria as portas de uma empresa se ela pudesse ser vendida por valor melhor em pleno funcionamento. Logo, o valor econômico de uma empresa é dado pelo maior dos montantes alcançados nessas duas alternativas: em liquidação ou em marcha”.

Diversos métodos têm sido utilizados na prática e na literatura para chegar ao valor de uma empresa. De forma sucinta, podemos citar o contábil, o de liquidação e o do fluxo de caixa descontado.

4.3. Método de avaliação contábil

O sistema contábil é um conjunto de regras para compilação das transações empresariais, de tal modo que, ao final, chega-se ao valor de uma empresa por meio da soma algébrica dos elementos patrimoniais apresentados nas demonstrações contábeis. A relação que sintetiza o modelo, é expressa por:

$$\text{Valor (Patrimônio Líquido)} = \text{Ativo}_{\text{contábil}} - \text{Passivo}_{\text{contábil}}$$

À primeira vista, não é correto tomar como valor da empresa o patrimônio líquido contábil, mesmo quando os livros espelham de forma certa, segundo os princípios contábeis geralmente aceitos, a situação contábil da entidade e seu patrimônio líquido que expressam apenas o valor histórico de seus bens e direitos, deduzidos pelas obrigações.

A avaliação de uma empresa diretamente pautada em seus demonstrativos contábeis é hoje, praticamente, inexistente nas grandes transações de propriedades empresariais. E isto

porque os demonstrativos financeiros, preparados segundo os princípios contábeis geralmente aceitos apresentam uma série de limitações para aplicar direto o valor das empresas, embora sejam essenciais como fontes de dados e números para qualquer outro método de avaliação.

Em primeiro lugar, os números contábeis dos ativos e passivos não refletem valores de mercado. Como as transações empresariais são realizadas pelo valor histórico, as informações geradas pela Contabilidade, a longo prazo, tendem a ser irrelevantes, pois não são capazes de acompanhar as efetivas mudanças como, por exemplo, os bens do ativo imobilizado que estão contabilizados pelo valor de aquisição, sendo descontados pela depreciação durante sua vida útil. Nas empresas, é comum apresentarem alguns itens do ativo imobilizado totalmente depreciados, mas, em plena operação. Além disso, esse valor histórico está distorcido em termos inflacionários, pois a legislação brasileira não mais permite a correção monetária dos elementos patrimoniais.

Em segundo lugar, uma outra limitação do modelo está associada ao simples fato da Contabilidade ignorar certos ativos intangíveis que, normalmente, não aparecem no balanço da empresa a não ser que tenham sido adquiridos ou seus custos de desenvolvimento contabilizados. **Martelanc** (1998, p.1) afirma que:

“O valor contábil da empresa não reflete, nem poderia, os seus ativos intangíveis, tais como a marca, a clientela ativa, os fornecedores desenvolvidos, a tecnologia em uso, a equipe formada e testada, a cultura organizacional da empresa, o bom nome na praça, as relações bancárias desenvolvidas. Adicionalmente, deve ser considerado o valor de haver superado os primeiros momentos de provação da empresa, o que muitas vezes ocorre após anos de investimento sem garantia de sucesso ou mesmo de sobrevivência. Estes intangíveis, cujo valor é também chamado de ‘goodwill’, são de longe os mais difíceis de avaliar, sendo a principal fonte de imprecisão das avaliações com base no patrimônio”.

Portanto, não se pode tomar o patrimônio líquido contábil para determinar o valor da empresa, pois o valor que a Contabilidade atribui ao ativo de uma empresa não está destinado a avaliar sua verdadeira potencialidade.

Em terceiro lugar, o modelo contábil preparado segundo os Princípios Contábeis Geralmente Aceitos, voltam-se obrigatoriamente para o passado e não buscam avaliar as potencialidades empresariais, que são tarefas centrais da avaliação empresarial e que se projetam para o futuro.

4.4. Modelo de Avaliação com Base no Valor de Liquidação

Valor de uma empresa em liquidação ou “em desmanche” (*liquidation value*) significa a quantia líquida que pode ser percebida, caso o negócio seja encerrado e seus ativos vendidos individualmente. Para Miles (1984, p.19), o valor de uma empresa em liquidação possui a seguinte definição:

“The (estimated) proceeds, net after provision for applicable liabilities, if any, that would result from sale of an asset or a group of assets, if sold individually and not as part of the business enterprise of which they were originally a part. Sale may involve either forced liquidation or orderly disposal, with the amount of the net proceeds, likely different for the two situations”⁴.

Por outro lado, ao computar o valor de liquidação, é essencial reconhecer todos os custos associados com a liquidação do empreendimento, estes incluem, normalmente, comissões e custos administrativos para manter a companhia em atividade até que a liquidação seja completada, os tributos da entidade e os custos contábeis e legais. Desta forma, destacam-se os modelos de avaliação baseados nos ativos.

Assim, o valor da empresa será buscado por intermédio da equação:

$$\text{Valor} = \text{Ativos}_{\text{Liquidação}} - \text{Obrigações}_{\text{Liquidação}} - \text{Custo de Liquidação}$$

⁴ “Os procedimentos (estimados), líquidos após a provisão para obrigações aplicáveis, se houver, que resultariam na venda de um ativo ou um grupo de ativos, se vendidos individualmente e não como parte do empreendimento de um negócio dos quais eles eram originalmente parte. A venda pode envolver ou liquidação forçada ou dispensa ordenada, com a quantia dos procedimentos líquidos, provavelmente diferentes para as duas situações”.

Os ativos e passivos são obtidos a partir de uma venda ou liquidação ordenada. É óbvio que só devem ser computados os ativos que tenham valor de mercado. Assim, devem ser destacados (ou entrar apenas com valores de sucata) os ativos totalmente obsoletos, bem como os itens do ativo diferido e despesas antecipadas. Por outro lado, ativos que não estão registrados no balanço, como a tecnologia e o “ponto”, por exemplo, farão parte desse método de avaliação, caso haja terceiros interessados em adquiri-los.

No que tange às obrigações, as regras são as mesmas, o que prevalece não são os valores nominais ou de balanço, mas, os efetivos que irão ser pagos aos credores. Caso a empresa tenha qualquer benefício, tais como: descontos ou entrega de ativo com valor de venda inferior ao da dívida, serão os valores líquidos desses descontos que irão constar das obrigações ao preço de mercado.

Este método de avaliação é bastante usado para verificar o valor de uma empresa quando ela é forçada a interromper suas atividades normais por força da decretação de uma falência, por exemplo.

Todavia, se uma empresa não conseguir mais gerar resultados a seus investidores ou acionistas/proprietários, ela poderá chegar à decisão de entrar em um processo de autoliquidação e vender seus ativos em separado. Mas Martelanc (1998, p.2) afirma: “*a liquidação da empresa é o último recurso, válido quando ela não tem mais condições de gerar resultados adequados, cessando, portanto, a razão de sua existência para o proprietário*”.

Por outro lado, esta forma de avaliação não deve ser totalmente ignorada, sobretudo, quando o valor gerado resultar em maiores benefícios àquele que estiver avaliando.

4.5. Modelo de Avaliação com Base no Fluxo de Caixa Descontado

O valor de uma empresa em continuidade ou “em marcha” (*going-concern*) é, em essência, a antítese do valor de uma empresa em liquidação. Sua definição, segundo Miles (1984, p.19), é:

“Value of a business considered as an operating enterprise rather than as merely a collection of assets and liabilities. The term may be used to refer either to the total value of a going concern or to that portion of the total value that exceeds the value of the other identifiable assets of the business”⁵.

O conceito de valor da empresa "em marcha" é uma suposição sobre o estado do negócio. Significa que o negócio está sendo avaliado como uma entidade operacional viável: tem missão, objetivos e metas definidos, opera regularmente em locais definidos e possui capacidade de mobilizar os recursos de que necessita para assegurar a continuidade de seus negócios.

Diversos modelos têm sido propostos para medir o valor de continuidade ou de operação das empresas. na prática empresarial e na literatura, destaca-se o modelo de avaliação, baseado na remuneração do fluxo de resultados futuros, medidos pelo fluxo de caixa. Esse método, também, chamado de Fluxo de Caixa Descontado (FDC) que, segundo Assaf Neto (2003, p.586), *“representa o maior rigor técnico e conceitual para expressar o valor econômico”*.

Para Martelanc (1998, p.2):

“A única forma de representar corretamente o valor da empresa que não vai ser liquidada é mediante o cálculo do valor presente dos seus resultados de caixa futuros. Desta forma, a base de avaliação é composta justamente pelo objetivo financeiro da aquisição, ou seja, os recursos a serem gerados no futuro pela empresa”.

Martins (1998a, p.2) considera *“o que interessa na avaliação econômica de uma empresa é o que ela é capaz de gerar de fluxo de caixa pela sua atividade operacional, e não pela venda de seus imóveis, de suas máquinas, de seus estoques hoje existentes etc.”*

⁵ *“O valor de um negócio é considerado como um empreendimento operacional em lugar de somente ser uma coleção de ativos e passivos. O termo pode ser usado para se referir ou para o valor de total de uma empresa em marcha ou para aquela porção do total que exceder o valor dos outros ativos identificáveis do negócio”*.

Nos modelos baseados no FDC, o valor da empresa em um momento determinado $[t]$ é calculado pelo valor presente dos fluxos de caixa de retorno futuros do investimento:

$$Valor = \sum_{t=1}^n \frac{FC_t}{(1 + K)^t}$$

Assim, $[FC_t]$ representa o fluxo de caixa de retorno esperado no período $[t]$, $[n]$, que determina o tempo de vida útil da empresa e $[K]$ é o fator de desconto ou custo de capital que é a taxa de retorno-padrão ou mínima exigida pelos investidores (proprietários/acionistas). Os modelos baseados no FCD variam a respeito da apropriada mensuração do fluxo de caixa, definido variavelmente como séries futuras de benefícios.

Há duas formas para se medir o fluxo de caixa a ser descontado: pelos dividendos e pelo Fluxo de Caixa Livre (FCL). **White, Sondhi e Fried** (1997, p.1.061) afirmam que:

“The two DCF approaches rely on a measure of cash flows to the suppliers of capital (debt and equity) to the firm. They differ only in the choice of measurement, with the dividend approach measuring these cash flows directly and the others arriving at them in an indirect manner. The free cash flow approach arrives at the cash flow measure (if the firm is all-equity) by subtracting investment from operating cash flows, whereas the earnings approach expresses dividends indirectly as a fraction of earnings”⁶.

Como o fluxo de dividendos depende bastante da decisão empresarial para, em cada ano, distribuir ou não dividendos, bem como, se distribuir, quanto distribuir, o método dos dividendos, apesar de sua importância técnica, é bem menos empregado na prática que o modelo do FCL.

Assim, como o FCL é o método mais comum para determinar o valor de uma empresa, a partir deste momento, este estudo estará concentrado na avaliação da empresa, utilizando o método do fluxo de caixa livre.

⁶ “As duas abordagens de DCF contam com uma medida de fluxos de caixa aos provedores de capital (devedores e credores) para a firma. Eles diferem só na escolha de medida, com a abordagem de dividendo medindo estes fluxos de caixa diretamente e os outros chegando neles de uma maneira indireta. A abordagem de fluxo de caixa livre chega na medida do fluxo de caixa (se a firma for totalmente de capital próprio) subtraindo investimento de fluxos de caixa operacionais, considerando que a abordagem de lucros expressa dividendos indiretamente como uma fração de lucros”.

4.5.1. Apuração do Fluxo de Caixa Descontado por meio do Fluxo de Caixa Livre

A seguir, a equação indica que o valor da empresa é representado por uma soma de duas parcelas:

1. Um valor igual ao fluxo de caixa livre [FCL_t], que a empresa irá gerar no futuro, por um período de vida determinado a seus acionistas/proprietários deve ser descontado ao custo de capital [K], próprio desses investidores; mais
2. Um valor terminal no período [T], que poderá ser o valor de liquidação (caso a empresa pretenda encerrar suas atividades após o período de projeção) ou o valor de perpetuidade (se a empresa decidir continuar suas atividades por um período indeterminado).

$$Valor = \sum_{t=1}^T \frac{FCL_t}{(1+K)^t} + \frac{V_T}{(1+K)^T}$$

Quando o objeto da avaliação é a empresa em marcha, o FCL pode ser definido como o caixa disponível para os fornecedores de capital, após os investimentos. De uma forma geral, o fluxo de caixa livre, segundo Oliveira (2001, p.56), “corresponde ao fluxo de caixa que sobra após o pagamento das despesas operacionais e dos impostos, mas antes da realização de pagamentos aos credores da empresa”.

Segundo Copeland, Koller e Murrin (2002, p.138):

“O fluxo de caixa livre é igual aos lucros operacionais após impostos da empresa, mais encargos não-caixa, menos investimentos em capital de giro operacional, instalações, equipamentos e outros ativos. Ele não incorpora quaisquer fluxos de caixa ligados ao aspecto financeiro, como despesas com juros ou dividendos(...). O fluxo de caixa livre é o fluxo certo (...) porque reflete o fluxo de caixa gerado pelas operações da empresa e que está disponível para todos os seus provedores de capital, seja por endividamento ou por participação acionária”.

Assim, o FCL de uma empresa é o montante de recursos que dela pode ser extraído sem lhe reduzir o valor, ou seja, é o rendimento mensal que a empresa pode fornecer continuada e naturalmente aos provedores de seu capital.

Brigham, Gapenski e Ehrhardt (2001, p.85) apresentam o seguinte conceito de FCL:

“O fluxo de caixa livre (FCF) é a quantia de fluxo de caixa remanescente após uma empresa ter feito os investimentos em ativos necessários para suportar as operações. Em outras palavras, o FCF é a quantidade de fluxo de caixa disponível para distribuição aos investidores, de tal forma que o valor de uma empresa está diretamente relacionado a sua habilidade de gerar fluxo livre de caixa”.

Brown (1996, p.5) esclarece que o FCL não é o mesmo que o FC tradicional:

“Free cash flows are not the same as traditional cash flows. Free cash flows are cash flows generated by the current operation of a business or real estate venture and are available to be distributed back to the owners/shareholders without affecting current levels of growth”⁷.

De maneira simplificada, o FCL pode ser determinado da seguinte forma:

Vendas Brutas
(-) Tributos sobre o Faturamento
(=) Vendas Líquidas
(-) Custos dos Produtos Vendidos:
• Total dos insumos aplicados
• Tributos sobre o Valor Agregado
(=) Lucro Bruto
(-) Despesas Operacionais
(=) Lucro antes de Juros e Tributos sobre Lucro (LAJI)
(-) Tributos sobre o Lucro (Ajustado)
(=) Geração de caixa operacional
(+) Depreciação, Amortização e Exaustão
(-) Gastos de Capital
(-) Variação do Capital de Giro
(=) Fluxo de Caixa Livre

Isso significa que o FCL, quando o objeto de avaliação é a empresa, representa o fluxo de caixa operacional remanescente, após o desembolso necessário para manter os ativos já existentes em operação e para a aquisição de novos, sendo este valor disponível aos

provedores de capital. Vale lembrar que, como se trata do fluxo de caixa para a firma como um todo, não se deve levar em conta as despesas financeiras (gastos com pagamento com juros), pois os credores também participam da capitalização total da empresa.

4.5.2. Apuração da Taxa de Desconto

Como o FCL deve ser apresentado a valor presente, é usada uma taxa de desconto que indica o retorno que os investidores exigem para participar na empresa, ou seja, o custo de capital próprio (K_e). Segundo Martelanc (1998, p.1), *“essa taxa é o custo do capital do proprietário, ou simplesmente o mínimo retorno que o proprietário da empresa (atual ou comprador) aceita receber para um investimento de mesmo risco”*.

Uma forma de determinar o custo de capital próprio deriva da aplicação do *Capital Asset Pricing Model* (CAPM) - Modelo de Precificação de Ativos. Neste modelo, assume-se que um ativo deva promover uma promessa de retorno que compense o risco, ou seja, deverá haver alguma remuneração acima de um determinado risco.

No mundo do CAPM, os investimentos são medidos em duas dimensões: o retorno esperado sobre o investimento compreende a recompensa, e a variância nos retornos esperados, a medida de risco do investimento apropriada. Contudo, nem toda a variância de um título deve ser recompensada; apenas aquela que não pode ser eliminada pela diversificação. Dessa maneira, o modelo divide o risco total de um ativo em dois: risco sistemático (conjuntural ou não diversificável) e risco não-sistemático (próprio ou diversificável). Securato (1996, p. 42) define risco sistemático como aquele *“que os sistemas econômico, político e social, vistos de forma ampla, impõem ao ativo”*. Já o risco próprio é *“o risco intrínseco ao ativo e ao subsistema ao qual pertence; é gerado por fatos que atingem*

⁷ *“Os fluxos de caixa livre não são os mesmos que os fluxos de caixa tradicional. Os fluxos de caixa livre são fluxos de caixa gerados pelas operações atuais de um negócio ou empreendimento e estão disponíveis para serem distribuídos de volta aos proprietários/acionistas sem afetar os níveis atuais de crescimento”*.

diretamente o ativo em estudo ou o subsistema a que está ligado e não atingem os demais ativos e seus subsistemas”.

Espera-se, então, que - aceita a condição de racionalidade dos investidores - todos deverão deter carteiras com diversas combinações entre ativos livres de risco e a carteira de mercado, cabendo a diferença apenas à decisão de alocação de recursos, dada uma maior ou menor aversão do investidor ao risco. Assim, o risco de qualquer ativo individual será medido relativamente à carteira de mercado, ou seja, pelo montante de risco que o título adicionará à carteira (covariância entre os retornos deste título e os da carteira de mercado).

Esta medida, padronizada pela divisão pela variância de mercado, é chamada de “beta”, e é aceita como uma medida padronizada de risco não-diversificável de um ativo. O “beta” (ou “coeficiente de risco sistemático”) é, segundo Alcântara (1981, p. 61) *“a medida de volatilidade dos retornos de um título com relação aos retornos do mercado como um todo.”*

A equação de retorno de um ativo de risco dada pelo CAPM, é composta por: a) um componente de retorno que seria obtido em aplicações à taxa livre de risco e b) um segundo componente de retorno formado pelo prêmio em função da aplicação no mercado de títulos de risco (diferença entre o retorno esperado do portfólio de mercado e a taxa livre de risco), multiplicado pelo beta do ativo:

$$K_e = R_F + \beta \times (R_M - R_F)$$

Assim, R_F representa a taxa de retorno de ativos livres de risco, β é a medida do risco sistemático do ativo e R_M é a rentabilidade oferecida pelo mercado em sua totalidade. A diferença entre o retorno da carteira de mercado e a taxa de juros definida livre de risco ($R_M - R_F$) é definida como o prêmio pelo risco de mercado. Este valor indica quanto o mercado paga em excesso à remuneração dos títulos considerados como livres de risco. Esse prêmio, ao ser alavancado pelo beta do ativo, reflete o risco de mercado ajustado ao ativo em avaliação.

Damodaran (1999, p. 60), **Copeland, Koller e Murrin** (2002) e **Ross, Westerfield e Jaffe** (1995, p. 250) recomendam a utilização do CAPM na mensuração do custo do capital próprio, pois é ajustado ao risco e leva em conta a inflação esperada, mesmo admitidas falhas de medição e de aplicação. Para aplicá-lo, é preciso estimar três variáveis: a taxa livre de risco (R_F), o prêmio de risco de mercado ($R_M - R_F$) e o coeficiente de risco sistemático (β).

Hipoteticamente, a Taxa Livre de Risco (R_F) é representada pelo retorno de um título ou portfólio de títulos que não apresenta nenhum risco nem correlação com os retornos de qualquer outro fator econômico (beta igual a zero). Dada a complexidade de construção de uma carteira com tal característica, os títulos do governo federal (considerados os de menor risco num país) podem assumir o papel de taxa livre de risco. Para o caso norte-americano, três variantes são apresentadas, tanto por **Damodaran** (1999, p. 62) como por **Copeland, Koller e Murrin** (2002): a taxa das Letras do Tesouro de curto prazo; a taxa dos títulos de dez anos do Tesouro; e a taxa dos títulos de trinta anos do Tesouro. Os autores recomendam a utilização da taxa dos títulos de dez anos, haja vista:

- a) ficar próxima da duração dos fluxos de caixa projetados na fase explícita de projeção;
- b) aproximar-se da duração do portfólio dos índices do mercado acionário; e
- c) ser menos suscetível a mudanças inesperadas de inflação (comparativamente aos títulos de trinta anos).

O Prêmio de Mercado ($R_M - R_F$) é a diferença entre o retorno médio do mercado acionário e o retorno médio da taxa livre de risco num dado período de análise. Os autores citados (**Damodaran e Copeland, Koller e Murrin**) recomendam o emprego de um período histórico mais longo (1926 a 2000, no caso norte-americano) dos retornos das ações sobre os Bônus do governo, para que os efeitos das anomalias de curto prazo possam ser eliminados (períodos mais curtos não refletem uma série tão completa e diversa de circunstâncias econômicas). Outra justificativa é a consistência do indicador com o prazo recomendado para

os títulos livres de risco. No entanto, divergem os autores na utilização da média aritmética ou geométrica. **Copeland, Koller e Murrin (2002)** defendem o emprego da média aritmética, por estar de acordo com as proposições da média-variância (base do modelo CAPM). **Damodaran (1999)**, entretanto, recomenda o uso da média geométrica (justificando que a mesma “*leva em conta a composição e prevê melhor o prêmio médio a longo prazo*”).

O Coeficiente de Risco Sistemático (β) é conseguido pela regressão linear entre os retornos de uma ação e do índice representativo do mercado (na prática, um índice de bolsa de valores onde o título é negociado). A inclinação da reta (beta), conseguida no gráfico da regressão linear, representa a sensibilidade dos retornos do título, dadas pequenas mudanças nos retornos da carteira de mercado. Os problemas existentes na estimação do beta, segundo **Damodaran (1999, p. 67)**, devem-se a três questões (que causam variações significativas nos resultados encontrados):

- a) extensão do período tomado para a regressão;
- b) escolha dos intervalos de retorno (diários, semanais, mensais ou anuais); e
- c) escolha do índice de mercado a ser utilizado na regressão.

O grande problema na estimação do custo de capital em países emergentes como o Brasil deve-se à falta de dados históricos confiáveis e de relativa estabilidade, quer se refiram a taxas livres de risco, quer de *benchmarks* da carteira de mercado. A adoção do CAPM pressupõe títulos de longo prazo livres de risco e de baixa dispersão em torno das médias de seus retornos. Pressupõe, ainda, índices de mercado de ações abrangentes e ponderados pelo valor de mercado dessas ações, não pela liquidez de seus títulos componentes.

O CAPM supõe que existe um coeficiente de risco sistemático que expresse de forma confiável a sensibilidade dos retornos dos títulos às oscilações do mercado, onde se conclui que a qualidade dos betas das ações avaliadas é diretamente proporcional à qualidade do *benchmark* escolhido como carteira de mercado.

No Brasil, encontram-se problemas de estimação nas três variáveis do CAPM: taxas livres de risco, betas e prêmios de mercado. Alguns trabalhos tentaram sugerir alternativas de cálculo, utilizando títulos e índices alternativos.

Rodrigues e Souza (1999, p.6) sugerem a utilização do CDI ou da caderneta de poupança como taxas livres de risco (em substituição às taxas dos títulos federais, imensamente voláteis e situadas em níveis surreais num histórico recente, a fim de atender a políticas monetária, fiscal e cambial) no cálculo do custo de capital das empresas de capital fechado e aberto, com histórico de dados posteriores à implantação do real. Como *proxy* de mercado, sugerem a manutenção do IBOVESPA para as empresas de capital aberto e a utilização do FGV-100 para as empresas médias de capital fechado (propondo, para essas, cálculos de betas contábeis, onde os lucros são regredidos contra o FGV-100).

Weiss (2000, p. 40), entretanto, contesta o uso do CDI como taxa livre de risco (disponível apenas às tesourarias dos bancos) e a confiabilidade da utilização do IBOVESPA e do FGV-100 como carteiras de mercado. Segundo ele, a ponderação do índice da Bolsa de Valores de São Paulo é atribuída pelo volume calculado pela média geométrica:

- a) da participação do número de negócios, e
- b) da participação no montante financeiro.

Sendo assim, a BOVESPA tem sua negociação concentrada em poucos papéis, o que torna seu índice pouco semelhante à carteira típica de um investidor diversificado. Segundo **Weiss** (2000, p.40): *“O IBOVESPA corresponde a uma carteira concentrada em poucos papéis com perfil de alto risco e alto retorno. Ele colide, adicionalmente, com os princípios da administração de recursos.”*

No tocante ao FGV-100, **Weiss** (2000, p. 43) afirma que, originalmente, o índice era uma boa *proxy* das empresas de pequeno e médio portes. É composto de 100 empresas privadas não-financeiras, selecionadas pelos seguintes quesitos: patrimônio líquido, lucro

líquido, receita operacional líquida, imobilizado, capital realizado, rentabilidade total do ativo, liquidez contábil, endividamento, porcentual de distribuição do lucro e participação no número de pregões, de negócios, de títulos negociados e do volume financeiro.

A carteira é ponderada pelo patrimônio líquido do balanço de dezembro anterior, em outubro de cada ano, e é novamente ponderada pelo mesmo valor diariamente. Seus maiores problemas são relativos aos critérios de seleção – que levam à grande instabilidade – e à composição atual (com a privatização, empresas de grande porte entraram em sua composição, deteriorando seu histórico de representatividade de pequenas e médias empresas).

No que tange aos cálculos dos betas, **Franceschini** (1999, p.2) afirma:

“Há um restrito número de empresas abertas com suficiente liquidez no mercado acionário. Por este motivo, são poucos os casos nos quais os betas das empresas brasileiras podem ser considerados a correta expressão da sensibilidade dos retornos proporcionados pelas empresas em função de sua indústria e de suas características específicas.”

Diversos autores já apontaram as dificuldades de aplicação do modelo CAPM no Brasil. O problema fundamental, apontado por diversos autores, entre eles **Martelanc** (1998), **Rodrigues e Souza** (1999), **Franceschini** (1999), **Famá, Barros e Silveira** (2002) é que a remuneração efetiva dos acionistas no Brasil é inferior a uma taxa considerada sem risco, tal como a SELIC. Isto apontaria para um prêmio de risco negativo, que é um absurdo do ponto de vista da lógica financeira (**Famá, Barros e Silveira**, 2002).

Na verdade, os acionistas/proprietários das empresas, em todos os tipos de risco que correm em suas operações, não poderiam demandar de suas organizações uma remuneração menor que a taxa sem risco da economia, como a CDI e a taxa SELIC.

Para contornar esse problema, no presente trabalho foi determinada, entre os vários métodos existentes, a taxa de desconto por meio da taxa de juro real da economia (taxa básica). **Martelanc** (1998, p.1), ao se utilizar dessa metodologia, tomou como taxa de juros da

economia os CDI (Certificados de Depósitos Interbancários) que expressam o custo do dinheiro para um banco e, segundo o autor, trata-se de uma medida apropriada para uma taxa média do mercado de dinheiro.

Neste trabalho, foi tomada como taxa de juros da economia a taxa de juros SELIC (Sistema Especial de Liquidação e Custódia) como a mais adequada à avaliação das empresas brasileiras, que é divulgada mensalmente pelo Comitê de Política Monetária (COPOM), tendo vital importância na economia, pois as taxas de juros cobradas pelo mercado são balizadas pela mesma. Na Tabela 4.1 a seguir, é calculada a taxa acumulada da SELIC para séries nos últimos oito anos (Anexo F).

Tabela 4.1 – Média geométrica da taxa SELIC

Anos	Média geométrica da taxa SELIC nos últimos anos (%) ao ano
8 anos (1995 com 11 meses)	24,60
7 anos	22,47
6 anos	21,74
5 anos	21,18
4 anos	19,62
3 anos	17,96
2 anos	18,22
Último ano (2002)	19,16

Para o exemplo da empresa comercial, pode-se constituir o custo de capital do proprietário (CCp) adicionando todos esses itens, estabelecendo o custo de capital desta empresa para o período projetado de cinco anos:

$$\text{CCp} = 21,18 \% \text{ ao ano}$$

4.5.3. Valor Terminal (V_T)

Na avaliação de empresas por meio do método do Fluxo de Caixa Livre, um outro fator a ser considerado é o seu valor terminal ou valor residual, ou seja, aquele após o período de projeção.

O valor residual é fundamental em qualquer processo de avaliação pois, ao ser descontado à data atual, é responsável pela elevada percentagem do valor total da empresa. Uma das formas de representar tal valor poderá ser pelo seu valor de liquidação, ou seja, a quantia líquida, pode ser percebida, caso o negócio seja encerrado e seus ativos sejam vendidos individualmente.

A outra forma de representar o valor terminal, cuja utilização é mais comum, considera que a empresa continuará operando após o período de projeção explícito. Este valor, chamado de valor da perpetuidade, pode ser determinado, considerando que seu fluxo de caixa livre, no período posterior ao de projeção, cresça a uma taxa constante perpetuamente (g).

Lopo et al (2001, p.283) definem o valor da perpetuidade como *“aquele que o negócio possuirá após o período de projeção, em termos atuais. Geralmente ele é estimado com base no fluxo de caixa livre do último período de projeção e incrementado pela expectativa de crescimento”*.

Sua fórmula pode ser representada da seguinte forma:

$$V_T = \frac{FCL_T \times (1 + g)}{K_e - g}$$

Em que $[FCL_T]$ representa o fluxo de caixa livre no último período de projeção, $[g]$ é a taxa de crescimento, ou seja, a expectativa de crescimento, após o período de projeção e $[K_e]$ é o custo de capital do proprietário. A perpetuidade é considerada como um dos itens de maior importância dentro da avaliação de uma empresa, pois, dependendo da situação e do tipo de negócio a ser avaliado, grande parte do valor pode ser explicado por meio da perpetuidade.

4.6. O Impacto dos Tributos na Avaliação de Empresas

Como foi mencionado anteriormente, avaliar uma empresa é verificar qual é o valor gerado a seus principais interessados. A teoria demonstra que só os fornecedores de capital (sócios/acionistas e instituições financeiras) são as pessoas interessadas. Contudo, a realidade demonstra que, além deles, há mais uma categoria interessada, complementando o grupo:

- Os sócios/acionistas interessados no lucro gerado pela empresa;
- As instituições financeiras, como os bancos, por exemplo, interessadas nas despesas financeiras incorridas pela empresa no período; e finalmente
- O governo interessado no total dos tributos gerados pela empresa a serem recolhidos a seu favor.

Avaliar uma empresa utilizando-se dos instrumentos demonstrados anteriormente são capazes de demonstrar não só o valor gerado pela empresa aos sócios/acionistas e às instituições financeiras. É necessário demonstrar que uma empresa é capaz de gerar valor tanto para seus fornecedores de capital como ao governo, na forma de tributos. Simplificadamente, o valor total gerado por uma empresa será descrito pela seguinte soma algébrica:

$$\text{VTG} = \text{Valor da Empresa} + \text{Tributos}$$

O valor total gerado pela empresa, ou ainda, o valor gerado por meio do Fluxo de Caixa Livre Operacional (FCLO), é o valor que a empresa é capaz de gerar antes de qualquer destinação, ou seja, ele representa o valor bruto produzido por meio de sua atividade operacional. Esta forma de avaliar uma empresa é mais ampla que aquela gerada pelo Fluxo de Caixa Livre, pois ele engloba as três categorias interessadas e, ao mesmo tempo, permite avaliar o impacto dos tributos no valor da empresa.

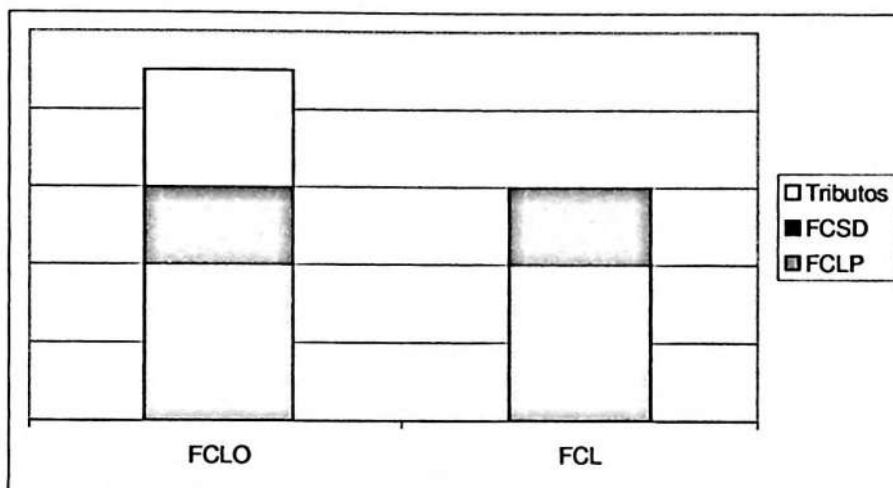


Gráfico 4.1 – Valor da empresa medido pelo FCLO e pelo FCL

O valor da empresa por meio do Fluxo de Caixa Livre Operacional está dividido da seguinte forma:

- O fluxo de caixa do serviço da dívida (FCSD) que é o valor destinado às instituições financeiras;
- O fluxo de caixa livre para os proprietários (FCLP), que é o fluxo de caixa residual ou disponível para os acionistas; e
- O fluxo dos tributos destinados ao governo.

Entre esses valores, a soma entre FCSD e o FCLP resultará no Fluxo de Caixa Livre.

O FCLO pode ser representado pela seguinte forma:

LO=LAJI
(-) Contribuição Social s/ LAJI
(-) IR e Adicional s/ LAJI
(=) Lucro Operacional Líquido menos Tributos sobre o Lucro Ajustados
(+) Depreciação
(-) Gastos de Capital
(-) Variação do Capital de Giro
(+) Tributos sobre o Faturamento
(+) Tributos sobre o Valor Agregado
(+) Tributos sobre o Lucro
(=) Fluxo de Caixa Livre Operacional

Assim como na avaliação por meio do FCL, ao utilizar o FCLO há a necessidade de determinar seu valor terminal, por meio do valor da perpetuidade, que pode ser determinado

considerando que o seu fluxo de caixa livre operacional, no período posterior ao de projeção, cresça a uma taxa constante perpetuamente (g):

$$V_T = \frac{FCLO \times (1 + g)}{K_e - g}$$

Assim, a fórmula da avaliação por meio do FCLO pode ser representada da seguinte forma, similar àquela usada pelo FCL:

$$Valor = \sum_{t=1}^T \frac{FCLO}{(1 + K)^t} + \frac{V_T}{(1 + K)^T}$$

Do valor da empresa por meio Fluxo de Caixa Livre, este deverá ser repartido de acordo com a porcentagem de participação de cada um de seus principais interessados e, graficamente, poderá ser representado da seguinte maneira:

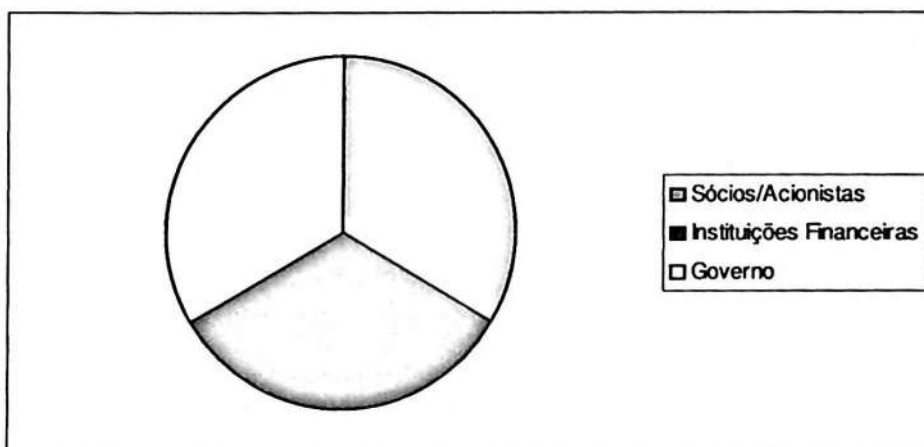


Gráfico 4.2 – O valor total gerado por uma empresa e dividido entre os interessados

4.7. Exemplos e Gráficos

Para uma melhor visualização do impacto dos tributos na avaliação das empresas, serão consideradas, como exemplos, três empresas fictícias, cada uma delas estabelecida em um ramo específico de negócio (prestação de serviços, comércio e indústria).

Estas empresas foram elaboradas com base nas informações colhidas na pesquisa realizada com as 237 empresas (Anexos A, B e C). Das médias geradas de cada pergunta realizada às empresas pesquisadas, foi possível elaborar uma única empresa para cada setor que representasse um padrão, como poderão ser vistas nos tópicos, a seguir.

4.7.1. Empresa Prestadora de Serviços

O presente tópico explora um exemplo para destacar as características do fluxo de caixa livre de uma empresa típica prestadora de serviços. Além disso, foi dedicada atenção especial aos efeitos tributários. Esta empresa parte do seguinte balanço patrimonial, com base nas informações contidas do Anexo C:

Balanço Patrimonial – t₀ (em \$)			
Ativo		Passivo	
Circulante	152.800	Dívidas	44.961
Imobilizado	47.200	Patrimônio Líquido	
		Capital	20.000
		Lucros Acumulados	135.039
	200.000		200.000

As informações complementares são as seguintes:

1. O capital inicial é de R\$ 20.000,00;
2. Esta empresa presta serviços, exclusivamente, em São Paulo;
3. A taxa de crescimento (vendas e custo) é de 2,0% ao período;
4. Todas as receitas e despesas são recebidas e pagas no período;
5. Média de porcentagens sobre faturamento:

Total de mão-de-obra e encargos	37,7%
Fornecimento de materiais	12,6%
Fornecimento de serviços	2,5%
Total dos insumos (materiais e serviços)	15,2%
Total dos custos	52,9%

6. A taxa de juros das dívidas corresponde a 53,76% ao período;

7. A taxa de depreciação é de 20,0% ao ano;
8. Os dividendos correspondem a 60,0% do lucro líquido do período;
9. Esta empresa é tributada com base no lucro real;
10. Todas as despesas são dedutíveis para fins de Imposto de Renda e Contribuição Social.

De posse desses dados, foram elaborados os relatórios contábeis de cinco períodos, apresentados, integralmente:

Balço Patrimonial (em \$)						
Itens patrimoniais	Final dos períodos					
	0	1	2	3	4	5
Circulante	152.800	271.723	391.152	510.753	630.126	748.783
Imobilizado	47.200	93.376	148.942	215.676	295.685	391.476
(-) Depreciação Acumulada	0	(9.440)	(28.115)	(57.904)	(101.039)	(160.176)
Total do Ativo	200.000	355.659	511.979	668.526	824.773	980.083
Dívidas	44.961	44.961	44.961	44.961	44.961	44.961
Capital	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Lucros Acumulados	135.039	290.698	447.018	603.565	759.812	915.122
Total do Passivo	200.000	355.659	511.979	668.526	824.773	980.083

Demonstração do resultado (em \$)					
Itens do resultado	Períodos				
	1	2	3	4	5
Vendas Brutas	1.376.214	1.403.738	1.431.813	1.460.449	1.489.658
(-) ISS	(68.811)	(70.187)	(71.591)	(73.022)	(74.483)
(-) COFINS	(41.286)	(42.112)	(42.954)	(43.813)	(44.690)
(-) PIS	(20.117)	(20.519)	(20.930)	(21.348)	(21.775)
(=) Vendas Líquidas	1.246.000	1.270.920	1.296.338	1.322.265	1.348.710
(-) Mão de Obra	(367.560)	(374.911)	(382.410)	(390.058)	(397.859)
(-) INSS	(102.182)	(104.225)	(106.310)	(108.436)	(110.605)
(-) CSP	(189.392)	(193.180)	(197.043)	(200.984)	(205.004)
(=) Lucro Bruto	586.866	598.603	610.575	622.787	635.243
(-) Desp. Operacionais	(9.440)	(18.675)	(29.788)	(43.135)	(59.137)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	577.426	579.928	580.787	579.652	576.106
(-) Desp. Financeiras	(24.171)	(24.171)	(24.171)	(24.171)	(24.171)
(=) Lucro antes do IR e CS	553.255	555.757	556.616	555.481	551.935
(-) Contribuição Social	(49.793)	(50.018)	(50.095)	(49.993)	(49.674)
(-) Imposto de Renda e Adicional	(114.314)	(114.939)	(115.154)	(114.870)	(113.984)
(=) Lucro Líquido	389.148	390.800	391.367	390.617	388.277

Com base nos dados apresentados, o modelo do Fluxo de Caixa Livre da empresa prestadora de serviços aplicados sobre a série de cinco períodos apresenta os seguintes resultados:

Fluxo de Caixa Livre da empresa (em \$)					
Itens do fluxo de caixa	Períodos				
	1	2	3	4	5
Vendas Brutas	1.376.214	1.403.738	1.431.813	1.460.449	1.489.658
(-) ISS	(68.811)	(70.187)	(71.591)	(73.022)	(74.483)
(-) COFINS	(41.286)	(42.112)	(42.954)	(43.813)	(44.690)
(-) PIS	(20.117)	(20.519)	(20.930)	(21.348)	(21.775)
(=) Vendas Líquidas	1.246.000	1.270.920	1.296.338	1.322.265	1.348.710
(-) Mão de Obra	(367.560)	(374.911)	(382.410)	(390.058)	(397.859)
(-) INSS	(102.182)	(104.225)	(106.310)	(108.436)	(110.605)
(-) CSP	(189.392)	(193.180)	(197.043)	(200.984)	(205.004)
(=) Lucro Bruto	586.866	598.603	610.575	622.787	635.243
(-) Desp. Operacionais	(9.440)	(18.675)	(29.788)	(43.135)	(59.137)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	577.426	579.928	580.787	579.652	576.106
(-) Contribuição Social	(51.968)	(52.194)	(52.271)	(52.169)	(51.850)
(-) IR e Adicional	(120.357)	(120.982)	(121.197)	(120.913)	(120.026)
(=) Lucro Operacional Líquido menos Tributos s/Lucro Ajustados	405.101	406.753	407.319	406.570	404.230
(+) Depreciação	9.440	18.675	29.788	43.135	59.137
(-) Gastos de Capital	(46.176)	(55.566)	(66.734)	(80.009)	(95.791)
(-) Variação do Capital de Giro	(118.923)	(119.429)	(119.601)	(119.373)	(118.657)
FCL Empresa	249.442	250.433	250.773	250.323	248.919

A apuração do valor da empresa, expresso em moeda de final do ano zero, é demonstrada no quadro, a seguir:

Valor presente do período explícito (FCL)	\$ 728.654
Valor presente do período contínuo (valor residual)	\$ 506.588
Valor dos Fluxos de Caixa Livre no ano 0 (Valor da empresa)	\$ 1.235.242

O valor presente do período explícito é obtido pela atualização dos fluxos de caixa projetados para cada ano do intervalo. De acordo com o demonstrado em itens precedentes, a taxa de desconto (K_e) dos benefícios de caixa é representada pelo custo de capital de 21,18% ao ano. Logo, o resultado econômico desse período é determinado:

$$VP = \frac{249.442}{(1,2118)^1} + \frac{250.433}{(1,2118)^2} + \frac{250.773}{(1,2118)^3} + \frac{250.323}{(1,2118)^4} + \frac{248.919}{(1,2118)^5}$$

$$\text{Valor Presente do Período} = \$ 728.654$$

O fluxo de caixa livre previsto para iniciar-se no ano 6 (valor terminal), a uma taxa de crescimento (g) de 2,0% ao ano é determinado, para avaliação da empresa comercial, da seguinte forma:

$$V_T = \frac{248.919 \times (1 + 0,02)}{0,2118 - 0,02} = \$1.323.761$$

O valor residual é determinado pela atualização do fluxo de caixa livre para iniciar-se no ano 6 de \$ 248.919, conforme dimensionado acima. O valor econômico da perpetuidade é calculado, a seguir:

$$V_R = \frac{1.323.761}{(1,2118)^5} = \$ 506.588$$

Conforme foi citado anteriormente, toda análise de valor está centrada em resultados esperados obtidos de um cenário provável. Logo, seus cálculos podem envolver uma margem de variação em relação à realidade demonstrada pelo mercado. Como o objetivo deste estudo foi avaliar o impacto dos efeitos fiscais sobre o valor da empresa, com estes valores, foi possível obter o Fluxo de Caixa Livre Operacional da empresa:

Fluxo de Caixa Livre Operacional da empresa (em \$)					
Itens do fluxo de caixa	Períodos				
	1	2	3	4	5
Vendas Brutas	1.376.214	1.403.738	1.431.813	1.460.449	1.489.658
(-) ISS	(68.811)	(70.187)	(71.591)	(73.022)	(74.483)
(-) COFINS	(41.286)	(42.112)	(42.954)	(43.813)	(44.690)
(-) PIS	(20.117)	(20.519)	(20.930)	(21.348)	(21.775)
(=) Vendas Líquidas	1.246.000	1.270.920	1.296.338	1.322.265	1.348.710
(-) Mão de Obra	(367.560)	(374.911)	(382.410)	(390.058)	(397.859)
(-) INSS	(102.182)	(104.225)	(106.310)	(108.436)	(110.605)
(-) CSP	(189.392)	(193.180)	(197.043)	(200.984)	(205.004)
(=) Lucro Bruto	586.866	598.603	610.575	622.787	635.243
(-) Desp. Operacionais	(9.440)	(18.675)	(29.788)	(43.135)	(59.137)
(=) Lucro Operacional (=LAI)	577.426	579.928	580.787	579.652	576.106
(-) Contribuição Social	(51.968)	(52.194)	(52.271)	(52.169)	(51.850)
(-) IR e Adicional	(120.357)	(120.982)	(121.197)	(120.913)	(120.026)
(=) Lucro Operacional Líquido menos Tributos s/Lucro Ajustados	405.101	406.753	407.319	406.570	404.230
(+) Depreciação	9.440	18.675	29.788	43.135	59.137
(-) Gastos de Capital	(46.176)	(55.566)	(66.734)	(80.009)	(95.791)
(-) Variação do Capital de Giro	(118.923)	(119.429)	(119.601)	(119.373)	(118.657)
(+) ISS	68.811	70.187	71.591	73.022	74.483

(+) COFINS	41.286	42.112	42.954	43.813	44.690
(+) PIS	20.117	20.519	20.930	21.348	21.775
(+) INSS	102.182	104.225	106.310	108.436	110.605
(+) Contribuição Social	49.793	50.018	50.095	49.993	49.674
(+) IR e Adicional	114.314	114.939	115.154	114.870	113.984
FCLO Empresa	645.945	652.434	657.807	661.807	664.130

A apuração do valor total gerado pela empresa, expresso em moeda de final do ano zero, é demonstrada no quadro, a seguir:

Valor presente do período explícito (FCLO)	\$ 1.908.069
Valor presente do período contínuo (valor residual)	\$ 1.351.605
Valor dos Fluxos de Caixa Livre Operacional no ano 0	\$ 3.259.673

Assim como no modelo do FCL, o valor presente do período explícito é obtido pela atualização dos fluxos de caixa projetados para cada ano do intervalo. De acordo com o demonstrado em itens precedentes, a taxa de desconto (K_c) dos benefícios de caixa é representada pelo custo de capital de 21,18% ao ano. Logo, o resultado econômico desse período é determinado:

$$VP = \frac{645.945}{(1,2118)^1} + \frac{652.434}{(1,2118)^2} + \frac{657.807}{(1,2118)^3} + \frac{661.807}{(1,2118)^4} + \frac{664.130}{(1,2118)^5}$$

$$\text{Valor Presente do Período} = \$ 1.908.069$$

O FCLO previsto para iniciar-se no ano 6 (valor terminal), a uma taxa de crescimento (g) de 2,0% ao ano é determinado, para avaliação da empresa comercial, da seguinte forma:

$$V_T = \frac{664.130 \times (1 + 0,02)}{0,2118 - 0,02} = \$ 3.531.868$$

O valor residual é determinado pela atualização do fluxo de caixa livre operacional para iniciar-se no ano 6 de \$ 664.130, conforme dimensionado acima. O valor econômico da perpetuidade é calculado, a seguir:

$$V_R = \frac{3.531.868}{(1,2118)^5} = \$ 1.351.605$$

O mesmo raciocínio deve ser empregado ao total dos tributos gerados pela empresa, pois, se o Fluxo de Caixa Livre representar um valor aos proprietários/acionistas, o fluxo de tributos representará o valor da empresa para o governo. Assim:

Valor presente de tributos do período explícito	\$ 1.179.415
Valor presente de tributos do período contínuo (valor residual)	\$ 845.017
Valor dos Fluxos de Tributos no ano 0	\$ 2.024.432

Assim como no modelo do FCL, o valor presente de tributos do período explícito é obtido pela atualização dos fluxos de caixa projetados para cada ano do intervalo. De acordo com o demonstrado em itens precedentes, a taxa de desconto (K_c) dos benefícios de caixa é representada pelo custo de capital de 21,18% ao ano. Logo, o resultado econômico desse período é determinado:

$$VPT = \frac{396.503}{(1,2118)^1} + \frac{402.001}{(1,2118)^2} + \frac{407.034}{(1,2118)^3} + \frac{411.484}{(1,2118)^4} + \frac{415.211}{(1,2118)^5}$$

$$\text{Valor Presente de Tributos do Período} = \$ 1.179.415$$

O Fluxo de Tributos previsto para iniciar-se no ano seis (valor terminal), a uma taxa de crescimento (g) de 2,0% ao ano é determinado, para avaliação da empresa comercial, da seguinte forma:

$$V_T = \frac{415.211 \times (1 + 0,02)}{0,2118 - 0,02} = \$ 2.208.107$$

O valor residual é determinado pela atualização do fluxo de tributos para iniciar-se no ano seis de \$ 415.211, conforme dimensionado acima. O valor econômico da perpetuidade é calculado, a seguir:

$$V_R = \frac{2.208.107}{(1,2118)^5} = \$ 845.017$$

Desta forma, supondo uma taxa de crescimento na ordem de 2,0% ao ano, a apuração do valor total gerado pela empresa (Fluxo de Caixa Livre Operacional) e expresso em moeda de final do ano zero é demonstrada no quadro a seguir, bem como no gráfico da distribuição do valor total gerado pela empresa:

Valor da empresa (FCL)	1.235.242
(-)Valor Presente dos Juros (Instituições Financeiras)	70.449
Valor destinado aos Sócios/Acionistas	1.164.793
Tributos (Governo)	2.024.432
Valor da empresa (FCLO)	3.259.673

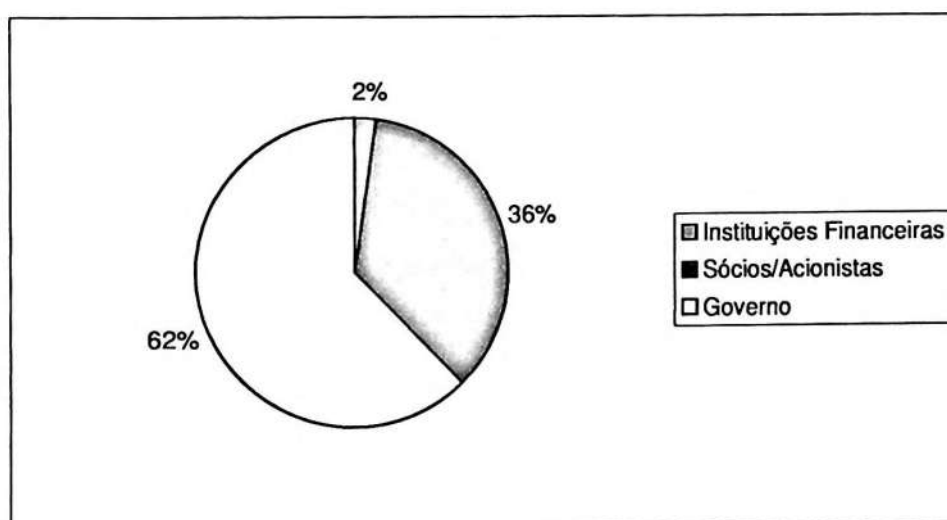


Gráfico 4.3 – O valor total gerado por uma empresa e dividido entre os interessados

Como se pode observar, para uma típica empresa prestadora de serviços, 62,0% do valor gerado por ela são destinados ao governo na forma de tributos, restando aos investidores de capital 38,0%, e 2,0%, e demais instituições financeiras e 36,0% aos sócios/acionistas.

Para este tipo de empresa, conclui-se que os tributos possuem um peso considerável no valor da empresa.

4.7.2. Empresa Comercial

Este tópico explora um exemplo para destacar as características do fluxo de caixa livre de uma empresa típica comercial. Além disso, foi dedicada atenção especial aos efeitos

tributários. Esta empresa parte do seguinte balanço patrimonial, com base nas informações contidas do Anexo C:

Balanço Patrimonial – t₀ (em \$)			
Ativo		Passivo	
Circulante	324.054	Dívidas	239.383
Imobilizado	134.946	Patrimônio Líquido	
		Capital	20.000
		Lucros Acumulados	199.617
	459.000		459.000

As informações complementares são as seguintes:

1. Empresa situada em São Paulo (compra e vende mercadorias dentro do próprio Estado);
2. A taxa de crescimento (vendas e custo) é de 2,0% ao período;
3. Todas as receitas e despesas são recebidas e pagas no período;
4. Média de porcentagens sobre faturamento:

Total de mão-de-obra e encargos	27,4%
Fornecimento de materiais	56,6%
Fornecimento de serviços	3,0%
Total dos insumos (materiais e serviços)	59,6%
Total dos custos	87,0%
5. A taxa de juros das dívidas corresponde a 53,76% ao período;
6. A taxa de depreciação é de 20,0% ao ano;
7. Os dividendos correspondem a 60,0% do lucro líquido do período;
8. Esta empresa é tributada com base no lucro real;
9. Todas as despesas são dedutíveis para fins de Imposto de Renda e Contribuição Social.

Com estes dados, foram elaborados os relatórios contábeis de cinco períodos, apresentados, a seguir:

Itens patrimoniais	Balanço Patrimonial (em \$)					
	Final dos períodos					
	0	1	2	3	4	5
Circulante	324.054	337.683	350.850	363.302	374.736	384.793
Imobilizado	134.946	167.610	206.615	253.124	308.511	374.400
(-) Depreciação Acumulada	0	(26.989)	(60.511)	(101.834)	(152.459)	(214.161)
Total do Ativo	459.000	478.304	496.954	514.592	530.788	545.032

Dívidas	239.383	239.383	239.383	239.383	239.383	239.383
Capital	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Lucros Acumulados	199.617	218.921	237.571	255.209	271.405	285.649
Total do Passivo	459.000	478.304	496.954	514.592	530.788	545.032

Demonstração do resultado (em \$)					
Itens do resultado	Períodos				
	1	2	3	4	5
Vendas Brutas	2.159.346	2.202.533	2.246.584	2.291.515	2.337.346
(-) ICMS	(388.682)	(396.456)	(404.385)	(412.473)	(420.722)
(-) COFINS	(64.780)	(66.076)	(67.398)	(68.745)	(70.120)
(-) PIS	(19.884)	(20.281)	(20.687)	(21.101)	(21.523)
(=) Vendas Líquidas	1.686.000	1.719.720	1.754.114	1.789.197	1.824.981
(-) Mão de Obra	(361.474)	(368.704)	(376.078)	(383.599)	(391.271)
(-) INSS	(100.490)	(102.500)	(104.550)	(106.641)	(108.773)
(+) ICMS s/ Compras	171.770	175.205	178.709	182.283	185.929
(-) CMV	(1.176.626)	(1.200.158)	(1.224.161)	(1.248.645)	(1.273.617)
(=) Lucro Bruto	219.180	223.564	228.035	232.596	237.247
(-) Desp. Operacionais	(26.989)	(33.522)	(41.323)	(50.625)	(61.702)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	192.191	190.042	186.712	181.971	175.545
(-) Desp. Financeiras	(128.692)	(128.692)	(128.692)	(128.692)	(128.692)
(=) Lucro antes do IR e CS	63.498	61.349	58.020	53.278	46.853
(-) Contribuição Social	(5.715)	(5.521)	(5.222)	(4.795)	(4.217)
(-) Imposto de Renda e Adicional	(9.525)	(9.202)	(8.703)	(7.992)	(7.028)
(=) Lucro Líquido	48.259	46.625	44.095	40.492	35.608

Baseado nos dados apresentados, o modelo do Fluxo de caixa livre da empresa comercial aplicado sobre a série de cinco períodos apresenta os seguintes resultados:

Fluxo de Caixa Livre da empresa (em \$)					
Itens do fluxo de caixa	Períodos				
	1	2	3	4	5
Vendas Brutas	2.159.346	2.202.533	2.246.584	2.291.515	2.337.346
(-) ICMS	(388.682)	(396.456)	(404.385)	(412.473)	(420.722)
(-) COFINS	(64.780)	(66.076)	(67.398)	(68.745)	(70.120)
(-) PIS	(19.884)	(20.281)	(20.687)	(21.101)	(21.523)
(=) Vendas Líquidas	1.686.000	1.719.720	1.754.114	1.789.197	1.824.981
(-) Mão de Obra	(361.474)	(368.704)	(376.078)	(383.599)	(391.271)
(-) INSS	(100.490)	(102.500)	(104.550)	(106.641)	(108.773)
(+) ICMS s/ Compras	171.770	175.205	178.709	182.283	185.929
(-) CMV	(1.176.626)	(1.200.158)	(1.224.161)	(1.248.645)	(1.273.617)
(=) Lucro Bruto	219.180	223.564	228.035	232.596	237.247
(-) Desp. Operacionais	(26.989)	(33.522)	(41.323)	(50.625)	(61.702)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	192.191	190.042	186.712	181.971	175.545
(-) Contribuição Social	(17.297)	(17.104)	(16.804)	(16.377)	(15.799)
(-) IR e Adicional	(28.829)	(28.506)	(28.007)	(27.296)	(26.332)
(=) Lucro Operacional Líquido menos Tributos s/Lucro Ajustados	146.065	144.432	141.901	138.298	133.414
(+) Depreciação	26.989	33.522	41.323	50.625	61.702
(-) Gastos de Capital	(32.664)	(39.005)	(46.509)	(55.387)	(65.889)
(-) Variação do Capital de Giro	(13.629)	(13.167)	(12.452)	(11.434)	(10.057)
FCL Empresa	126.761	125.781	124.263	122.101	119.171

A apuração do valor da empresa, expresso em moeda de final do ano zero, é demonstrada na quadro, a seguir:

Valor presente do período explícito (FCL)	\$ 362.321
Valor presente do período contínuo (valor residual)	\$ 242.531
Valor dos Fluxos de Caixa Livre no ano 0 (Valor da empresa)	\$ 604.853

O valor presente do período explícito é obtido pela atualização dos fluxos de caixa projetados para cada ano do intervalo. De acordo com o demonstrado em itens precedentes, a taxa de desconto (K_e) dos benefícios de caixa é representada pelo custo de capital de 21,18% ao ano. Logo, o resultado econômico desse período é determinado:

$$VP = \frac{126.761}{(1,2118)^1} + \frac{125.781}{(1,2118)^2} + \frac{124.263}{(1,2118)^3} + \frac{122.101}{(1,2118)^4} + \frac{119.171}{(1,2118)^5}$$

$$\text{Valor Presente do Período} = \$ 362.321$$

O fluxo de caixa livre previsto para iniciar-se no ano seis (valor terminal), a uma taxa de crescimento (g) de 2,0% ao ano é determinado para avaliação da empresa comercial da seguinte forma:

$$V_T = \frac{119.171 \times (1 + 0,02)}{0,2118 - 0,02} = \$ 633.757$$

O valor residual é determinado pela atualização do fluxo de caixa livre para iniciar-se no ano seis de \$ 119.171, conforme dimensionado acima. O valor econômico da perpetuidade é calculado, a seguir:

$$V_R = \frac{633.757}{(1,2118)^5} = \$ 242.531$$

Conforme foi mencionado anteriormente, toda análise de valor está centrada em resultados esperados obtidos de um cenário provável. Logo, seus cálculos podem envolver uma margem de variação em relação à realidade demonstrada pelo mercado.

Como o objetivo deste estudo foi avaliar o impacto dos efeitos fiscais sobre o valor da empresa, com estes valores foi possível obter o Fluxo de Caixa Livre Operacional da empresa:

Fluxo de Caixa Livre Operacional da empresa (em \$)					
Itens do fluxo de caixa	Períodos				
	1	2	3	4	5
Vendas Brutas	2.159.346	2.202.533	2.246.584	2.291.515	2.337.346
(-) ICMS	(388.682)	(396.456)	(404.385)	(412.473)	(420.722)
(-) COFINS	(64.780)	(66.076)	(67.398)	(68.745)	(70.120)
(-) PIS	(19.884)	(20.281)	(20.687)	(21.101)	(21.523)
(=) Vendas Líquidas	1.686.000	1.719.720	1.754.114	1.789.197	1.824.981
(-) Mão de Obra	(361.474)	(368.704)	(376.078)	(383.599)	(391.271)
(-) INSS	(100.490)	(102.500)	(104.550)	(106.641)	(108.773)
(+) ICMS s/Compras	171.770	175.205	178.709	182.283	185.929
(-) CMV	(1.176.626)	(1.200.158)	(1.224.161)	(1.248.645)	(1.273.617)
(=) Lucro Bruto	219.180	223.564	228.035	232.596	237.247
(-) Desp. Operacionais	(26.989)	(33.522)	(41.323)	(50.625)	(61.702)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	192.191	190.042	186.712	181.971	175.545
(-) Contribuição Social	(17.297)	(17.104)	(16.804)	(16.377)	(15.799)
(-) IR e Adicional	(28.829)	(28.506)	(28.007)	(27.296)	(26.332)
(=) Lucro Operacional Líquido menos Tributos s/Lucro Ajustados	146.065	144.432	141.901	138.298	133.414
(+) Depreciação	26.989	33.522	41.323	50.625	61.702
(-) Gastos de Capital	(32.664)	(39.005)	(46.509)	(55.387)	(65.889)
(-) Variação do Capital de Giro	(13.629)	(13.167)	(12.452)	(11.434)	(10.057)
(+) ICMS	216.912	221.251	225.676	230.190	234.793
(+) COFINS	64.780	66.076	67.398	68.745	70.120
(+) PIS	19.884	20.281	20.687	21.101	21.523
(+) INSS	100.490	102.500	104.550	106.641	108.773
(+) Contribuição Social	5.715	5.521	5.222	4.795	4.217
(+) IR e Adicional	9.525	9.202	8.703	7.992	7.028
FCLO Empresa	544.068	550.613	556.498	561.564	565.625

A apuração do valor total gerado pela empresa, expresso em moeda de final do ano zero, é demonstrada no quadro, a seguir:

Valor presente do período explícito (FCLO)	\$ 1.613.544
Valor presente do período contínuo (valor residual)	\$ 1.151.134
Valor dos Fluxos de Caixa Livre Operacional no ano 0	\$ 2.764.678

Assim como no modelo do FCL, o valor presente do período explícito é obtido pela atualização dos fluxos de caixa projetados para cada ano do intervalo. De acordo com o demonstrado em itens precedentes, a taxa de desconto (K_e) dos benefícios de caixa é representada pelo custo de capital de 21,18% ao ano. Logo, o resultado econômico desse período é determinado:

$$VP = \frac{544.068}{(1,2118)^1} + \frac{550.613}{(1,2118)^2} + \frac{556.498}{(1,2118)^3} + \frac{561.564}{(1,2118)^4} + \frac{565.625}{(1,2118)^5}$$

$$\text{Valor Presente do Período} = \$ 1.613.544$$

O FCLO previsto para iniciar-se no ano 6 (valor terminal), a uma taxa de crescimento (g) de 2,0% ao ano é determinado, para avaliação da empresa comercial, da seguinte forma:

$$V_T = \frac{565.625 \times (1 + 0,02)}{0,2118 - 0,02} = \$ 3.008.019$$

O valor residual é determinado pela atualização do fluxo de caixa livre operacional para iniciar-se no ano 6 de \$ 565.625, conforme dimensionado acima. O valor econômico da perpetuidade é calculado, a seguir:

$$V_R = \frac{3.008.019}{(1,2118)^5} = \$ 1.151.134$$

O mesmo raciocínio deve ser empregado ao total dos tributos gerados pela empresa, pois, se o Fluxo de caixa livre representar um valor aos proprietários/acionistas, o fluxo de tributos representará o valor da empresa para o governo. Assim:

Valor presente de tributos do período explícito	\$ 1.251.223
Valor presente de tributos do período contínuo (valor residual)	\$ 908.602
Valor dos Fluxos de Tributos no ano 0	\$ 2.159.825

Assim como no modelo do FCL, o valor presente de tributos do período explícito é obtido pela atualização dos fluxos de caixa projetados para cada ano do intervalo. De acordo com o demonstrado em itens precedentes, a taxa de desconto (K_e) dos benefícios de caixa é representada pelo custo de capital de 21,18% ao ano. Logo, o resultado econômico desse período é determinado:

$$VPT = \frac{417.306}{(1,2118)^1} + \frac{424.832}{(1,2118)^2} + \frac{432.235}{(1,2118)^3} + \frac{439.463}{(1,2118)^4} + \frac{446.454}{(1,2118)^5}$$

$$\text{Valor Presente de Tributos do Período} = \$ 1.251.223$$

O Fluxo de Tributos previsto para iniciar-se no ano 6 (valor terminal), a uma taxa de crescimento (g) de 2,0% ao ano é determinado, para avaliação da empresa comercial, da seguinte forma:

$$V_r = \frac{446.454 \times (1 + 0,02)}{0,2118 - 0,02} = \$ 2.374.262$$

O valor residual é determinado pela atualização do fluxo de tributos para iniciar-se no ano 6 de \$ 446.454, conforme dimensionado acima. O valor econômico da perpetuidade é calculado, a seguir:

$$V_R = \frac{2.374.262}{(1,2118)^5} = \$ 908.602$$

Desta forma, supondo uma taxa de crescimento na ordem de 2,0% ao ano, a apuração do valor total gerado pela empresa (Fluxo de Caixa Livre Operacional) e expresso em moeda de final do ano zero é demonstrada nos dados da tabela, a seguir, bem como no gráfico da distribuição do valor total gerado pela empresa:

Valor da empresa (FCL)	604.853
(-) Valor Presente dos Juros (Instituições Financeiras)	375.086
(=) Valor destinado aos Sócios/Acionistas	229.766
(+) Tributos (Governo)	2.159.825
Valor da empresa (FCLO)	2.764.678

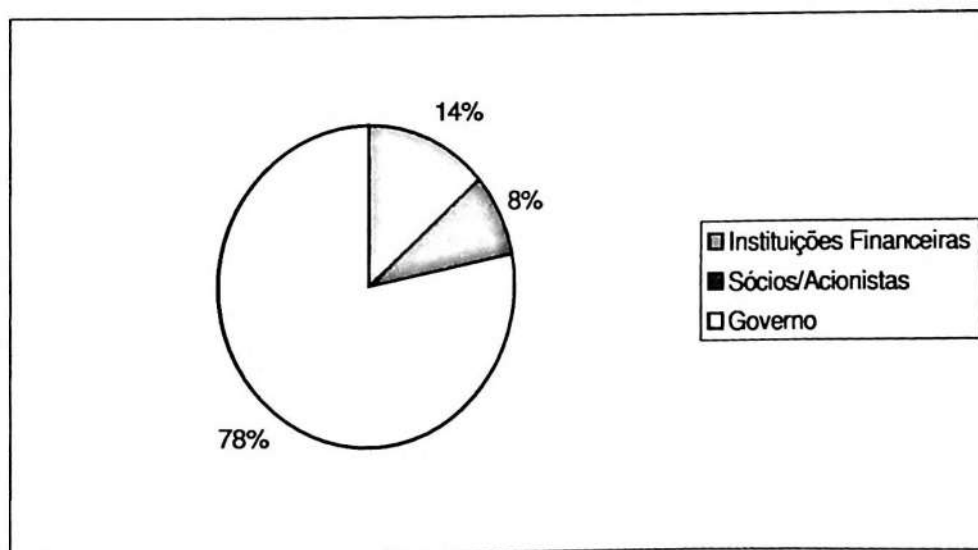


Gráfico 4.4 – O valor total gerado por uma empresa e dividido entre os interessados

Como se pode observar, para uma empresa comercial padrão, 78,0% do valor gerado por ela são destinados ao governo na forma de tributos, restando aos investidores de capital 22,0%, e 14,0% aos bancos e demais instituições financeiras e apenas 8,0% aos sócios/acionistas.

Para este tipo de empresa, conclui-se que os tributos possuem um altíssimo peso no valor da empresa.

4.7.3. Empresa Industrial

Este último tópico explora um exemplo para destacar as características do fluxo de caixa livre de uma empresa típica industrial, bem como seus efeitos tributários. Esta empresa parte do seguinte balanço patrimonial, com base nas informações contidas do Anexo C:

Balanço Patrimonial – t_0 (em \$)			
Ativo		Passivo	
Circulante	359.612	Dívidas	417.123
Imobilizado	383.388	Patrimônio Líquido	
		Capital	20.000
		Lucros Acumulados	305.877
	743.000		743.000

As informações complementares são as seguintes:

1. Indústria situada em São Paulo;
2. Realiza seus negócios exclusivamente em São Paulo;
3. A taxa de crescimento (vendas e custo) é de 2,0% ao período;
4. Todas as receitas e despesas são recebidas e pagas no período;
5. Média de porcentagens sobre faturamento:

Total de mão-de-obra e encargos	30,4%
Fornecimento de materiais	47,9%
Fornecimento de serviços	12,1%
Total dos insumos (materiais e serviços)	60,0%
Total dos custos	90,4%

6. A taxa de juros das dívidas corresponde a 53,76% ao período;
7. A taxa de depreciação é de 20,0% ao ano;
8. Os dividendos correspondem a 60,0% do lucro líquido do período;
9. Esta empresa é tributada com base no lucro real;
10. Todas as despesas são dedutíveis para fins de Imposto de Renda e Contribuição Social.

Com esses dados, foram elaborados os relatórios contábeis de cinco períodos, apresentados, a seguir:

Balanco Patrimonial (em \$)						
Itens patrimoniais	Final dos períodos					
	0	1	2	3	4	5
Circulante	359.612	294.396	227.328	157.758	84.950	8.070
Imobilizado	383.388	417.991	458.318	505.097	559.144	621.372
(-) Depreciação Acumulada	0	(76.678)	(160.276)	(251.939)	(352.959)	(464.788)
Total do Ativo	743.000	635.709	525.370	410.916	291.135	164.654
Dívidas	417.123	417.123	417.123	417.123	417.123	417.123
Capital	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000
Lucros Acumulados	305.877	198.586	88.247	(26.207)	(145.988)	(272.469)
Total do Passivo	743.000	635.709	525.370	410.916	291.135	164.654

Demonstração do resultado (em \$)					
Itens do resultado	Períodos				
	1	2	3	4	5
Faturamento Bruto	2.874.464	2.931.954	2.990.593	3.050.405	3.111.413
(-) IPI	(287.446)	(293.195)	(299.059)	(305.040)	(311.141)
(=) Vendas Brutas	2.587.018	2.638.758	2.691.534	2.745.364	2.800.271
(-) ICMS	(465.663)	(474.977)	(484.476)	(494.166)	(504.049)
(-) COFINS	(77.611)	(79.163)	(80.746)	(82.361)	(84.008)
(-) PIS	(26.744)	(27.279)	(27.825)	(28.381)	(28.949)
(=) Vendas Líquidas	2.017.000	2.057.340	2.098.487	2.140.457	2.183.266
(-) Mão de Obra	(479.787)	(489.383)	(499.171)	(509.154)	(519.337)
(-) INSS	(133.381)	(136.048)	(138.769)	(141.545)	(144.376)
(+) ICMS s/ Compras	173.906	177.384	180.932	184.550	188.241
(+) IPI s/ Compras	96.614	98.547	100.518	102.528	104.578
(-) CPV	(1.480.720)	(1.510.334)	(1.540.541)	(1.571.352)	(1.602.779)
(=) Lucro Bruto	193.632	197.505	201.455	205.484	209.594
(-) Desp. Operacionais	(76.678)	(83.598)	(91.664)	(101.019)	(111.829)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	116.954	113.906	109.791	104.464	97.765
(-) Desp. Financeiras	(224.245)	(224.245)	(224.245)	(224.245)	(224.245)
(=) Lucro antes do IR e CS	(107.291)	(110.339)	(114.454)	(119.781)	(126.481)
(-) Contribuição Social	0	0	0	0	0
(-) Imposto de Renda e Adicional	0	0	0	0	0
(=) Lucro Líquido	(107.291)	(110.339)	(114.454)	(119.781)	(126.481)

No caso do IPI, a empresa industrial funciona como mero agente arrecadador de tal imposto, já que em suas vendas cobra do cliente o IPI correspondente; desse valor, deduz a parcela já paga a seus fornecedores em suas compras, e a diferença entre o imposto cobrado nas vendas e o pago nas compras é recolhida aos cofres públicos. Assim, tal imposto não representa efetivamente nem receita nem despesa à empresa.

Todavia, como para fins de apresentação deve ser demonstrado o valor bruto faturado, deduz-se daí o IPI incidente sobre as vendas, chegando-se ao valor da receita bruta sem o imposto (FIECAFI, 2000).

Com base nos dados apresentados, o modelo do Fluxo de caixa livre da empresa industrial aplicado sobre a série de cinco períodos apresenta os seguintes resultados:

Fluxo de Caixa Livre da empresa (em \$)					
Itens do fluxo de caixa	Períodos				
	1	2	3	4	5
Faturamento Bruto	2.874.464	2.931.954	2.990.593	3.050.405	3.111.413
(-) IPI	(287.446)	(293.195)	(299.059)	(305.040)	(311.141)
(=) Vendas Brutas	2.587.018	2.638.758	2.691.534	2.745.364	2.800.271
(-) ICMS	(465.663)	(474.977)	(484.476)	(494.166)	(504.049)
(-) COFINS	(77.611)	(79.163)	(80.746)	(82.361)	(84.008)
(-) PIS	(26.744)	(27.279)	(27.825)	(28.381)	(28.949)
(=) Vendas Líquidas	2.017.000	2.057.340	2.098.487	2.140.457	2.183.266
(-) Mão de Obra	(479.787)	(489.383)	(499.171)	(509.154)	(519.337)
(-) INSS	(133.381)	(136.048)	(138.769)	(141.545)	(144.376)
(+) ICMS s/ Compras	173.906	177.384	180.932	184.550	188.241
(+) IPI s/ Compras	96.614	98.547	100.518	102.528	104.578
(-) CPV	(1.480.720)	(1.510.334)	(1.540.541)	(1.571.352)	(1.602.779)
(=) Lucro Bruto	193.632	197.505	201.455	205.484	209.594
(-) Desp. Operacionais	(76.678)	(83.598)	(91.664)	(101.019)	(111.829)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	116.954	113.906	109.791	104.464	97.765
(-) Contribuição Social	(10.526)	(10.252)	(9.881)	(9.402)	(8.799)
(-) IR e Adicional	(17.543)	(17.086)	(16.469)	(15.670)	(14.665)
(=) Lucro Operacional Líquido menos Tributos s/Lucro Ajustados	88.885	86.569	83.441	79.393	74.301
(+) Depreciação	76.678	83.598	91.664	101.019	111.829
(-) Gastos de Capital	(34.603)	(40.327)	(46.779)	(54.047)	(62.228)
(+) Variação do Capital de Giro	65.216	67.068	69.570	72.808	76.880
FCL Empresa	196.176	196.908	197.895	199.174	200.782

A apuração do valor da empresa, expresso em moeda de final do ano zero, é demonstrada no quadro, a seguir:

Valor presente do período explícito	\$ 576.392
Valor presente do período contínuo (valor residual)	\$ 408.621
Valor dos Fluxos de Caixa Livre no ano 0 (Valor da empresa)	\$ 985.013

O valor presente do período explícito é obtido pela atualização dos fluxos de caixa projetados para cada ano do intervalo. De acordo com o demonstrado em itens precedentes, a taxa de desconto (K_c) dos benefícios de caixa é representada pelo custo de capital de 21,18% ao ano. Logo, o resultado econômico desse período é determinado:

$$VP = \frac{196.176}{(1,2118)^1} + \frac{196.908}{(1,2118)^2} + \frac{197.895}{(1,2118)^3} + \frac{199.174}{(1,2118)^4} + \frac{200.782}{(1,2118)^5}$$

$$\text{Valor Presente do Período} = \$ 576.392$$

O fluxo de caixa livre previsto para iniciar-se no ano 6 (valor terminal), a uma taxa de crescimento (g) de 2,0% ao ano é determinado, para avaliação da empresa comercial, da seguinte forma:

$$V_T = \frac{200.782 \times (1 + 0,02)}{0,2118 - 0,02} = \$ 1.067.766$$

O valor residual é determinado pela atualização do fluxo de caixa livre para iniciar-se no ano 6 de \$ 200.782, conforme dimensionado acima. O valor econômico da perpetuidade é calculado, a seguir:

$$V_R = \frac{1.067.766}{(1,2118)^5} = \$ 408.621$$

Conforme foi citado anteriormente, toda análise de valor está centrada em resultados esperados obtidos de um cenário provável.

Logo, seus cálculos podem envolver uma margem de variação em relação à realidade demonstrada pelo mercado.

Como o objetivo deste estudo foi avaliar o impacto dos efeitos fiscais sobre o valor da empresa, com estes valores, foi possível obter o Fluxo de Caixa Livre Operacional da empresa:

Fluxo de Caixa Livre Operacional da empresa (em \$)					
Itens do fluxo de caixa	Períodos				
	1	2	3	4	5
Faturamento Bruto	2.874.464	2.931.954	2.990.593	3.050.405	3.111.413
(-) IPI	(287.446)	(293.195)	(299.059)	(305.040)	(311.141)
(=) Vendas Brutas	2.587.018	2.638.758	2.691.534	2.745.364	2.800.271
(-) ICMS	(465.663)	(474.977)	(484.476)	(494.166)	(504.049)
(-) COFINS	(77.611)	(79.163)	(80.746)	(82.361)	(84.008)
(-) PIS	(26.744)	(27.279)	(27.825)	(28.381)	(28.949)
(=) Vendas Líquidas	2.017.000	2.057.340	2.098.487	2.140.457	2.183.266
(-) Mão de Obra	(479.787)	(489.383)	(499.171)	(509.154)	(519.337)
(-) INSS	(133.381)	(136.048)	(138.769)	(141.545)	(144.376)
(+) ICMS s/Compras	173.906	177.384	180.932	184.550	188.241
(+) IPI s/ Compras	96.614	98.547	100.518	102.528	104.578
(-) CMV	(1.480.720)	(1.510.334)	(1.540.541)	(1.571.352)	(1.602.779)
(=) Lucro Bruto	193.632	197.505	201.455	205.484	209.594
(-) Desp. Operacionais	(76.678)	(83.598)	(91.664)	(101.019)	(111.829)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	116.954	113.906	109.791	104.464	97.765
(-) Contribuição Social	(10.526)	(10.252)	(9.881)	(9.402)	(8.799)
(-) IR e Adicional	(17.543)	(17.086)	(16.469)	(15.670)	(14.665)
(=) Lucro Operacional Líquido menos Tributos s/Lucro Ajustados	88.885	86.569	83.441	79.393	74.301
(+) Depreciação	76.678	83.598	91.664	101.019	111.829
(-) Gastos de Capital	(34.603)	(40.327)	(46.779)	(54.047)	(62.228)
(+) Variação do Capital de Giro	65.216	67.068	69.570	72.808	76.880
(+) IPI	190.832	194.648	198.541	202.512	206.563
(+) ICMS	291.757	297.593	303.544	309.616	315.808
(+) COFINS	77.611	79.163	80.746	82.361	84.008
(+) PIS	26.744	27.279	27.825	28.381	28.949
(+) INSS	133.381	136.048	138.769	141.545	144.376
(+) Contribuição Social	0	0	0	0	0
(+) IR e Adicional	0	0	0	0	0
FCLO Empresa	916.502	931.640	947.322	963.589	980.485

A apuração do valor total gerado pela empresa, expresso em moeda de final do ano zero, é demonstrada no quadro a seguir:

Valor presente do período explícito	\$ 2.745.184
Valor presente do período contínuo (valor residual)	\$ 1.995.436
Valor dos Fluxos de Caixa Livre Operacional no ano 0	\$ 4.740.620

Assim como no modelo do FCL, o valor presente do período explícito é obtido pela atualização dos fluxos de caixa projetados para cada ano do intervalo. De acordo com o demonstrado em itens precedentes, a taxa de desconto (K_e) dos benefícios de caixa é

representada pelo custo de capital de 21,18% ao ano. Logo, o resultado econômico desse período é determinado:

$$VP = \frac{916.502}{(1,2118)^1} + \frac{931.640}{(1,2118)^2} + \frac{947.322}{(1,2118)^3} + \frac{963.589}{(1,2118)^4} + \frac{980.485}{(1,2118)^5}$$

$$\text{Valor Presente do Período} = \$ 2.745.184$$

O FCLO previsto para iniciar-se no ano 6 (valor terminal), a uma taxa de crescimento (g) de 2,0% ao ano é determinado, para avaliação da empresa comercial, da seguinte forma:

$$V_T = \frac{980.485 \times (1 + 0,02)}{0,2118 - 0,02} = \$ 5.214.259$$

O valor residual é determinado pela atualização do fluxo de caixa livre operacional para iniciar-se no ano 6 de \$ 980.485, conforme dimensionado acima. O valor econômico da perpetuidade é calculado, a seguir:

$$V_R = \frac{5.214.259}{(1,2118)^5} = \$ 1.995.436$$

O mesmo raciocínio deverá ser empregado ao total dos tributos gerados pela empresa, pois, se o Fluxo de caixa livre representar um valor aos proprietários/acionistas, o fluxo de tributos representará o valor da empresa para o governo. Assim:

Valor presente de tributos do período explícito	\$ 2.168.792
Valor presente de tributos do período contínuo (valor residual)	\$ 1.586.815
Valor dos Fluxos de Tributos no ano 0	\$ 3.755.607

Assim como no modelo do FCL, o valor presente de tributos do período explícito é obtido pela atualização dos fluxos de caixa projetados para cada ano do intervalo. De acordo com o demonstrado em itens precedentes, a taxa de desconto (K_e) dos benefícios de caixa é representada pelo custo de capital de 21,18% ao ano. Logo, o resultado econômico desse período é determinado:

$$VPT = \frac{720.325}{(1,2118)^1} + \frac{734.732}{(1,2118)^2} + \frac{749.427}{(1,2118)^3} + \frac{764.415}{(1,2118)^4} + \frac{779.703}{(1,2118)^5}$$

Valor Presente de Tributos do Período = \$ 2.168.792

O Fluxo de Tributos previsto para iniciar-se no ano 6 (valor terminal), a uma taxa de crescimento (g) de 2,0% ao ano é determinado, para avaliação da empresa comercial, da seguinte forma:

$$V_T = \frac{779.703 \times (1 + 0,02)}{0,2118 - 0,02} = \$ 4.146.494$$

O valor residual é determinado pela atualização do fluxo de tributos para iniciar-se no ano 6 de \$ 779.703, conforme dimensionado acima. O valor econômico da perpetuidade é calculado a seguir:

$$V_R = \frac{4.146.494}{(1,2118)^5} = \$ 1.586.815$$

Desta forma, supondo uma taxa de crescimento na ordem de 2,0% ao ano, a apuração do valor total gerado pela empresa (Fluxo de Caixa Livre Operacional) e expresso em moeda de final do ano 0, é demonstrada no quadro a seguir, bem como o gráfico da distribuição do valor total gerado pela empresa:

Valor da empresa (FCL)	985.013
(-) Valor Presente dos Juros (Instituições Financeiras)	653.585
(=) Valor destinado aos Sócios/Acionistas	331.428
(+) Tributos (Governo)	3.755.607
Valor da empresa (FCLO)	4.740.620

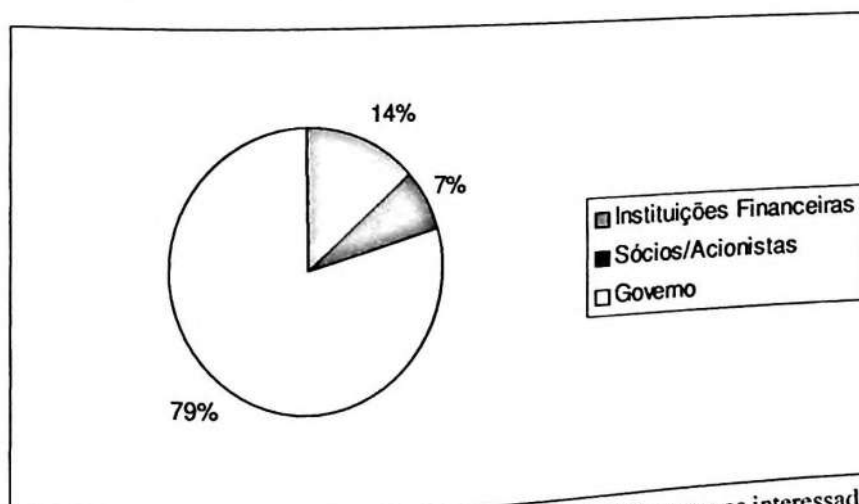


Gráfico 4.5 – O valor total gerado por uma empresa e dividido entre os interessados

Como se pode notar, para uma empresa industrial padrão, 79,0% do valor gerado por ela são destinados ao governo na forma de tributos, restando aos investidores de capital 21,0%, e 14,0%, aos bancos e demais instituições financeiras e apenas 7,0% aos sócios/acionistas.

Para este tipo de empresa, assim como às empresas comerciais, pode-se concluir que os tributos possuem um altíssimo peso no valor da empresa.

5. CASOS PRÁTICOS

5.1. Engenplan Desenvolvimento de Projetos Ltda

A Engenplan Desenvolvimento de Projetos Ltda, empresa com sede no Município de Barueri, presta serviços especializados da área de engenharia civil, compreendendo estudos técnico-econômicos, planejamento, projetos e gerenciamento de empreendimentos públicos e privados.

Hoje, a empresa calcula trimestralmente o Imposto de Renda e a Contribuição Social com base no Lucro Presumido e seus sócios pretendem, no próximo ano, mudar esse regime de tributação para o Lucro Real. Esta pessoa jurídica não possui nenhum impedimento para optar pelo regime de tributação com base no Lucro Real.

No entanto, esta decisão poderá ser desastrosa à Engenplan, porque a opção pela tributação com base no Lucro Real será definitiva em relação a todo ano calendário. Assim, a empresa, ao se basear em suas perspectivas de negócios no início do ano, deixando de optar pela tributação com base no Lucro Real, poderá encontrar-se na contingência de, mesmo tendo prejuízo, pagar Imposto de Renda e Contribuição Social.

Se a pessoa jurídica tributada pelo Lucro Presumido passar a adotar a tributação com base no Lucro Real, ficará sujeita à incidência não cumulativa da contribuição para o PIS e a COFINS. Neste caso, a empresa terá o direito de descontar o valor correspondente aos insumos aplicados na prestação do serviço para determinar a base de cálculo do PIS. Por outro lado, o percentual aplicado sobre a base de cálculo passa de 0,65% para 1,65%, no caso do PIS, e de 3,0% para 7,6%, no caso da COFINS.

Em um primeiro instante, os sócios não sabem quais serão os efeitos dessa decisão no fluxo de caixa da empresa nos próximos anos. A empresa parte do seguinte Balanço Patrimonial:

Tabela 5.1 – Balanço Patrimonial em 2002 da Engenplan

Balanço Patrimonial – 2002 (em \$)				
Ativo			Passivo	
Circulante		173.173	Dívidas	57.132
Imobilizado		12.862	Patrimônio Líquido	
			Capital	150.000
			Lucros Acumulados	(21.097)
		186.035		186.035

As informações complementares são as seguintes:

1. A taxa de crescimento (vendas e despesas operacionais) é de 2,5% ao período;
2. Todas as receitas e despesas são recebidas e pagas no período;
3. As despesas financeiras correspondem a 53,76% ao período;
4. A taxa de depreciação é de 20,0% ao ano;
5. Média de porcentagens sobre faturamento:

Total de mão-de-obra e encargos	10,27%
Fornecimento de materiais	41,03%
Fornecimento de serviços	33,0%
Total dos insumos (materiais e serviços)	74,03%
Total dos custos	84,3%
6. Todas as despesas são consideradas dedutíveis para fins de Imposto de Renda e Contribuição Social.

De posse desses dados, foi possível elaborar os relatórios contábeis para os próximos cinco períodos como representados, a seguir:

Tabela 5.2 – Previsões do Balanço Patrimonial aos próximos cinco anos antes da mudança do regime

Balanço Patrimonial (em \$)					
Itens patrimoniais	Final dos períodos				
	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007
Circulante	195.017	217.266	239.885	262.830	286.043
Imobilizado	15.434	18.521	22.225	26.670	32.004
(-) Depreciação Acumulada	(2.572)	(5.659)	(9.363)	(13.808)	(19.142)
Total do Ativo	207.879	230.128	252.747	275.691	298.904
Dívidas	57.132	57.132	57.132	57.132	57.132
Capital	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000
Lucros Acumulados	747	22.996	45.615	68.559	91.772
Total do Passivo	207.879	230.128	252.747	275.691	298.904

Tabela 5.3 – Previsões da Demonstração do Resultado do Exercício aos próximos cinco anos, antes da mudança do regime

Demonstração do resultado (em \$)					
Itens do resultado	Períodos				
	2003	2004	2005	2006	2007
Vendas Brutas	887.576	909.765	932.510	955.822	979.718
(-) ISS	(4.438)	(4.549)	(4.663)	(4.779)	(4.899)
(-) COFINS	(26.627)	(27.293)	(27.975)	(28.675)	(29.392)
(-) PIS	(5.769)	(5.913)	(6.061)	(6.213)	(6.368)
(=) Vendas Líquidas	850.742	872.010	893.810	916.156	939.060
(-) Mão de Obra	(68.975)	(70.699)	(72.467)	(74.278)	(76.135)
(-) INSS	(18.367)	(18.826)	(19.296)	(19.779)	(20.273)
(-) CSP	(629.834)	(645.580)	(661.719)	(678.262)	(695.219)
(=) Lucro Bruto	133.567	136.906	140.328	143.837	147.432
(-) Desp. Operacionais	(2.572)	(3.087)	(3.704)	(4.445)	(5.334)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	130.994	133.819	136.624	139.392	142.098
(-) Desp. Financeiras	(30.714)	(30.714)	(30.714)	(30.714)	(30.714)
(=) Lucro antes do IR e CS	100.280	103.105	105.910	108.677	111.384
(-) Contribuição Social	(9.586)	(9.825)	(10.071)	(10.323)	(10.581)
(-) Imposto de Renda e Adicional	(47.006)	(48.781)	(50.601)	(52.466)	(54.377)
(=) Lucro Líquido	43.688	44.498	45.238	45.889	46.426

De acordo com as previsões do balanço patrimonial e da demonstração do resultado nas Tabelas 5.2 e 5.3, foi possível obter o fluxo de caixa livre.

Tabela 5.4 – Previsão do Fluxo de Caixa Livre aos próximos cinco anos

Fluxo de Caixa Livre da empresa (em \$)					
Itens do fluxo de caixa	Períodos				
	2003	2004	2005	2006	2007
Vendas Brutas	887.576	909.765	932.510	955.822	979.718
(-) ISS	(4.438)	(4.549)	(4.663)	(4.779)	(4.899)
(-) COFINS	(26.627)	(27.293)	(27.975)	(28.675)	(29.392)
(-) PIS	(5.769)	(5.913)	(6.061)	(6.213)	(6.368)
(=) Vendas Líquidas	850.742	872.010	893.810	916.156	939.060
(-) Mão de Obra	(68.975)	(70.699)	(72.467)	(74.278)	(76.135)
(-) INSS	(18.367)	(18.826)	(19.296)	(19.779)	(20.273)
(-) CSP	(629.834)	(645.580)	(661.719)	(678.262)	(695.219)
(=) Lucro Bruto	133.567	136.906	140.328	143.837	147.432
(-) Desp. Operacionais	(2.572)	(3.087)	(3.704)	(4.445)	(5.334)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	130.994	133.819	136.624	139.392	142.098
(-) Contribuição Social	(9.586)	(9.825)	(10.071)	(10.323)	(10.581)
(-) IR e Adicional	(47.006)	(48.781)	(50.601)	(52.466)	(54.377)
(=) Lucro Operacional Líquido menos Tributos s/Lucro Ajustados	74.402	75.212	75.952	76.603	77.140
(+) Depreciação	2.572	3.087	3.704	4.445	5.334
(-) Gastos de Capital	(2.572)	(3.087)	(3.704)	(4.445)	(5.334)
(-) Variação do Capital de Giro	(21.844)	(22.249)	(22.619)	(22.944)	(23.213)
FCL Empresa	52.559	52.963	53.333	53.659	53.927

Como o objetivo deste estudo foi avaliar o impacto dos efeitos fiscais sobre o valor da empresa, com estes valores, foi possível obter o Fluxo de Caixa Livre Operacional da empresa:

Tabela 5.5 – Previsão do Fluxo de Caixa Livre Operacional aos próximos cinco anos

Fluxo de Caixa Livre Operacional da empresa (em \$)					
Itens do fluxo de caixa	Períodos				
	2003	2004	2005	2006	2007
Vendas Brutas	887.576	909.765	932.510	955.822	979.718
(-) ISS	(4.438)	(4.549)	(4.663)	(4.779)	(4.899)
(-) COFINS	(26.627)	(27.293)	(27.975)	(28.675)	(29.392)
(-) PIS	(5.769)	(5.913)	(6.061)	(6.213)	(6.368)
(=) Vendas Líquidas	850.742	872.010	893.810	916.156	939.060
(-) Mão de Obra	(68.975)	(70.699)	(72.467)	(74.278)	(76.135)
(-) INSS	(18.367)	(18.826)	(19.296)	(19.779)	(20.273)
(-) CSP	(629.834)	(645.580)	(661.719)	(678.262)	(695.219)
(=) Lucro Bruto	133.567	136.906	140.328	143.837	147.432
(-) Desp. Operacionais	(2.572)	(3.087)	(3.704)	(4.445)	(5.334)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	130.994	133.819	136.624	139.392	142.098
(-) Contribuição Social	(9.586)	(9.825)	(10.071)	(10.323)	(10.581)
(-) IR e Adicional	(47.006)	(48.781)	(50.601)	(52.466)	(54.377)
(=) Lucro Operacional Líquido menos Tributos s/Lucro Ajustados	74.402	75.212	75.952	76.603	77.140
(+) Depreciação	2.572	3.087	3.704	4.445	5.334
(-) Gastos de Capital	(2.572)	(3.087)	(3.704)	(4.445)	(5.334)
(-) Variação do Capital de Giro	(21.844)	(22.249)	(22.619)	(22.944)	(23.213)
(+) ISS	4.438	4.549	4.663	4.779	4.899
(+) COFINS	26.627	27.293	27.975	28.675	29.392
(+) PIS	5.769	5.913	6.061	6.213	6.368
(+) INSS	18.367	18.826	19.296	19.779	20.273
(+) Contribuição Social	9.586	9.825	10.071	10.323	10.581
(+) IR e Adicional	47.006	48.781	50.601	52.466	54.377
FCLO Empresa	164.351	168.151	172.001	175.893	179.817

Para determinar o valor da empresa na data zero (2002) é necessário, inicialmente obter o custo de capital do proprietário (CCp), aqui representado pela média geométrica da taxa SELIC dos últimos cinco anos (período projetado):

$$CCp = 21,18\% \text{ ao ano}$$

A partir destas informações, foi possível apurar o valor gerado da empresa, bem como o gráfico da distribuição como seguem:

Valor presente do período explícito (FCL)	\$154.932
Valor presente do período contínuo (valor residual)	\$ 109.750
Valor Total dos Fluxos de Caixa Livre no ano 2.002 (Valor da empresa)	\$ 264.682

A apuração do valor total gerado pela empresa por meio do Fluxo de Caixa Livre Operacional , expresso em moeda de final do ano zero, é demonstrada nos dados da Tabela, a seguir:

Valor presente do período explícito (FCLO)	\$ 497.175
Valor presente do período contínuo (valor residual)	\$ 365.955
Valor dos Fluxos de Caixa Livre Operacional no ano 2.002	\$ 863.130

O mesmo raciocínio deverá ser empregado ao total dos tributos gerados pela empresa, pois, se o Fluxo de caixa livre representar um valor aos proprietários/acionistas, o fluxo de tributos representará o valor da empresa para o governo. Assim:

Valor presente de tributos do período explícito	\$ 342.243
Valor presente de tributos do período contínuo (valor residual)	\$ 256.205
Valor dos Fluxos de Tributos no ano 2.002	\$ 598.448

Desta forma, supondo uma taxa de crescimento na ordem de 2,5% ao ano, a apuração do valor total gerado pela empresa pelo FCLO e expresso em moeda de final do ano 2002 é demonstrado nos dados da tabela, a seguir; bem como no gráfico da distribuição do valor total gerado:

Valor da empresa (FCL)	\$ 264.682
(-)Valor Presente dos Juros (Instituições Financeiras)	\$ 89.519
(=)Valor destinado aos Sócios/Acionistas	\$ 175.163
(+) Tributos (Governo)	\$ 598.448
Valor da empresa (FCLO)	\$ 863.130

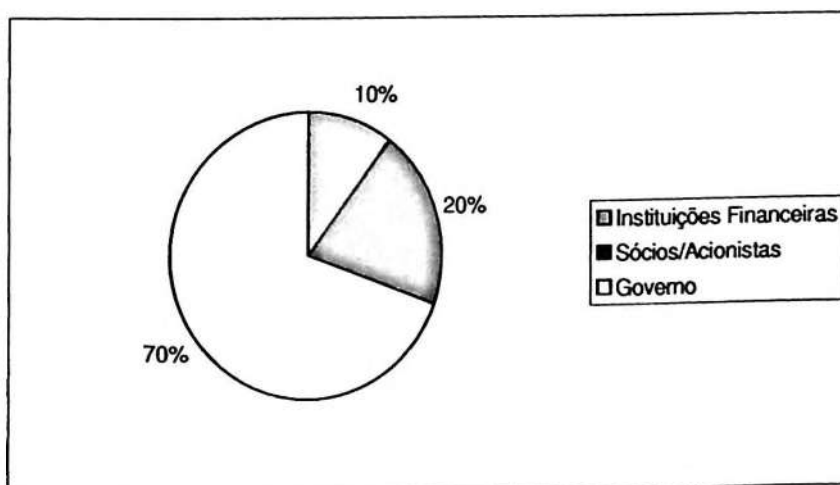


Figura 5.1 – O valor total gerado pela Engenplan, antes da mudança em seu regime de tributação, e dividido entre os interessados

Atualmente 70,0% do valor total gerado pela Engenplan são destinados ao governo na forma de tributos, restando aos investidores de capital 30,0%, e 10,0% aos bancos e demais instituições financeiras e 20,0% aos sócios/acionistas.

Conclui-se que os tributos possuem um alto peso no valor desta empresa. Entretanto, deve-se verificar a importância das implicações de um planejamento tributário, como a mudança no regime de tributação para Lucro Real, no valor desta empresa. Para que este processo seja elaborado, as demonstrações para o mesmo período devem ser projetadas, considerando o novo regime de tributação.

Tabela 5.6 – Previsões do Balanço Patrimonial para os próximos cinco anos após a mudança do regime

Balanço Patrimonial (em \$)					
Itens patrimoniais	Final dos períodos				
	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007
Circulante	211.872	254.493	298.284	343.239	389.341
Imobilizado	15.434	18.521	22.225	26.670	32.004
(-) Depreciação Acumulada	(2.572)	(5.659)	(9.363)	(13.808)	(19.142)
Total do Ativo	224.734	267.354	311.146	356.101	402.203
Dívidas	57.132	57.132	57.132	57.132	57.132
Capital	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000
Lucros Acumulados	17.602	60.222	104.014	148.969	195.071
Total do Passivo	224.734	267.354	311.146	356.101	402.203

Tabela 5.7 – Previsões da Demonstração do Resultado do Exercício aos próximos cinco anos após a mudança do regime

Demonstração do resultado (em \$)					
Itens do resultado	Períodos				
	2003	2004	2005	2006	2007
Vendas Brutas	887.576	909.765	932.510	955.822	979.718
(-) ISS	(4.438)	(4.549)	(4.663)	(4.779)	(4.899)
(-) COFINS	(26.627)	(19.844)	(20.299)	(20.757)	(21.217)
(-) PIS	(4.210)	(4.308)	(4.407)	(4.506)	(4.606)
(=) Vendas Líquidas	852.301	881.065	903.142	925.780	948.996
(-) Mão de Obra	(68.975)	(70.699)	(72.467)	(74.278)	(76.135)
(-) INSS	(18.367)	(18.826)	(19.296)	(19.779)	(20.273)
(-) CSP	(629.834)	(645.580)	(661.719)	(678.262)	(695.219)
(=) Lucro Bruto	135.125	145.960	149.659	153.461	157.369
(-) Desp. Operacionais	(2.572)	(3.087)	(3.704)	(4.445)	(5.334)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	132.553	142.874	145.955	149.016	152.035
(-) Desp. Financeiras	(30.714)	(30.714)	(30.714)	(30.714)	(30.714)
(=) Lucro antes do IR e CS	101.839	112.159	115.241	118.302	121.321
(-) Contribuição Social	(9.165)	(10.094)	(10.372)	(10.647)	(10.919)
(-) Imposto de Renda e Adicional	(15.276)	(16.824)	(17.286)	(17.745)	(18.198)
(=) Lucro Líquido	77.397	85.241	87.583	89.909	92.204

Com base nas previsões do balanço patrimonial e da demonstração do resultado nas Tabelas 5.6 e 5.7, é possível obter o fluxo de caixa livre.

Tabela 5.8 – Previsão do Fluxo de Caixa Livre para os próximos 5 anos

Fluxo de Caixa Livre da empresa (em \$)					
Itens do fluxo de caixa	Períodos				
	2003	2004	2005	2006	2007
Vendas Brutas	887.576	909.765	932.510	955.822	979.718
(-) ISS	(4.438)	(4.549)	(4.663)	(4.779)	(4.899)
(-) COFINS	(26.627)	(19.844)	(20.299)	(20.757)	(21.217)
(-) PIS	(4.210)	(4.308)	(4.407)	(4.506)	(4.606)
(=) Vendas Líquidas	852.301	881.065	903.142	925.780	948.996
(-) Mão de Obra	(68.975)	(70.699)	(72.467)	(74.278)	(76.135)
(-) INSS	(18.367)	(18.826)	(19.296)	(19.779)	(20.273)
(-) CSP	(629.834)	(645.580)	(661.719)	(678.262)	(695.219)
(=) Lucro Bruto	135.125	145.960	149.659	153.461	157.369
(-) Desp. Operacionais	(2.572)	(3.087)	(3.704)	(4.445)	(5.334)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	132.553	142.874	145.955	149.016	152.035
(-) Contribuição Social	(11.930)	(12.859)	(13.136)	(13.411)	(13.683)
(-) IR e Adicional	(19.883)	(21.431)	(21.893)	(22.352)	(22.805)
(=) Lucro Operacional Líquido menos Tributos s/Lucro Ajustados	100.740	108.584	110.926	113.252	115.547
(+) Depreciação	2.572	3.087	3.704	4.445	5.334
(-) Gastos de Capital	(2.572)	(3.087)	(3.704)	(4.445)	(5.334)
(-) Variação do Capital de Giro	(41.872)	(42.620)	(43.792)	(44.955)	(46.102)
FCL Empresa	58.869	65.963	67.134	68.297	69.445

Como o objetivo deste estudo é avaliar o impacto dos efeitos fiscais sobre o valor da empresa, com estes valores, é possível obter o Fluxo de Caixa Livre Operacional da empresa:

Tabela 5.9 – Previsão do Fluxo de Caixa Livre para os próximos 5 anos

Fluxo de Caixa Livre Operacional da empresa (em \$)					
Itens do fluxo de caixa	Períodos				
	2003	2004	2005	2006	2007
Vendas Brutas	887.576	909.765	932.510	955.822	979.718
(-) ISS	(4.438)	(4.549)	(4.663)	(4.779)	(4.899)
(-) COFINS	(26.627)	(19.844)	(20.299)	(20.757)	(21.217)
(-) PIS	(4.210)	(4.308)	(4.407)	(4.506)	(4.606)
(=) Vendas Líquidas	852.301	881.065	903.142	925.780	948.996
(-) Mão de Obra	(68.975)	(70.699)	(72.467)	(74.278)	(76.135)
(-) INSS	(18.367)	(18.826)	(19.296)	(19.779)	(20.273)
(-) CSP	(629.834)	(645.580)	(661.719)	(678.262)	(695.219)
(=) Lucro Bruto	135.125	145.960	149.659	153.461	157.369
(-) Desp. Operacionais	(2.572)	(3.087)	(3.704)	(4.445)	(5.334)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	132.553	142.874	145.955	149.016	152.035
(-) Contribuição Social	(11.930)	(12.859)	(13.136)	(13.411)	(13.683)

(-) IR e Adicional	(19.883)	(21.431)	(21.893)	(22.352)	(22.805)
(=) Lucro Operacional Líquido menos Tributos s/Lucro Ajustados	100.740	108.584	110.926	113.252	115.547
(+) Depreciação	2.572	3.087	3.704	4.445	5.334
(-) Gastos de Capital	(2.572)	(3.087)	(3.704)	(4.445)	(5.334)
(-) Variação do Capital de Giro	(41.872)	(42.620)	(43.792)	(44.955)	(46.102)
(+) ISS	4.438	4.549	4.663	4.779	4.899
(+) COFINS	26.627	27.293	27.975	28.675	29.392
(+) PIS	4.210	4.308	4.407	4.506	4.606
(+) INSS	18.367	18.826	19.296	19.779	20.273
(+) Contribuição Social	9.165	10.094	10.372	10.647	10.919
(+) IR e Adicional	15.276	16.824	17.286	17.745	18.198
FCLO Empresa	136.952	140.408	143.457	146.511	149.557

Utilizando a mesma taxa de desconto representado pelo custo de capital do proprietário (CCp) calculado pela média geométrica da taxa SELIC dos últimos 5 anos (período projetado) de 21,18% ao ano, é possível apurar o valor gerado da empresa, bem como o gráfico da distribuição como segue:

Valor presente do período explícito (FCL)	\$ 189.475
Valor presente do período contínuo (valor residual)	\$ 141.331
Valor Total dos Fluxos de Caixa Livre no ano 2.002 (Valor da empresa)	\$ 330.806

A apuração do valor total gerado pela empresa por meio do Fluxo de Caixa Livre Operacional, expresso em moeda de final do ano 2.002, é demonstrada na Tabela a seguir:

Valor presente do período explícito (FCLO)	\$ 414.425
Valor presente do período contínuo (valor residual)	\$ 304.370
Valor dos Fluxos de Caixa Livre Operacional no ano 2.002	\$ 718.796

O mesmo raciocínio deve ser empregado ao total dos tributos gerados pela empresa, pois, se o Fluxo de caixa livre representa um valor aos proprietários/acionistas, o fluxo de tributos representa o valor da empresa para o governo. Assim:

Valor presente de tributos do período explícito	\$ 224.950
Valor presente de tributos do período contínuo (valor residual)	\$ 163.040
Valor dos Fluxos de Tributos no ano 2.002	\$ 387.990

Desta forma, supondo uma taxa de crescimento na ordem de 2,5% ao ano, a apuração do valor total gerado pela empresa pelo FCLO e expresso em moeda de final do ano 2002 é demonstrada na tabela a seguir:

Valor da empresa (FCL)	\$ 330.806
(-) Valor Presente dos Juros (Instituições Financeiras)	\$ 89.519
(=) Valor destinado aos Sócios/Acionistas	\$ 241.287
(+) Tributos (Governo)	\$ 387.990
Valor da empresa (FCLO)	\$ 718.796

Assim, o gráfico da distribuição do valor total gerado está representado como segue:

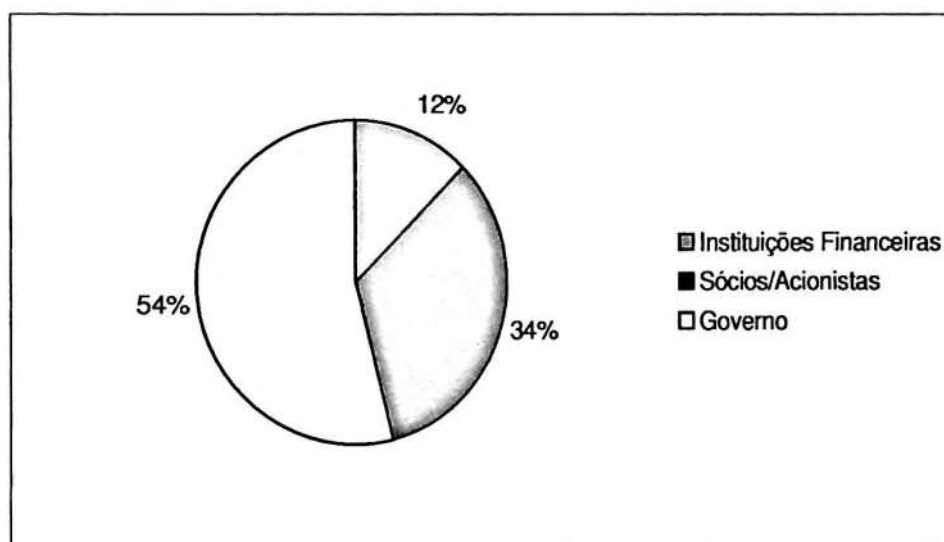


Figura 5.2 – O valor total gerado pela Engenplan e dividido entre os interessados, após o planejamento tributário

A simples comparação entre as duas avaliações, antes e depois do planejamento tributário, já leva a concluir que a melhor forma de calcular o Imposto de Renda e a Contribuição Social é por intermédio do Lucro Real.

Observa-se que o fluxo tributário dos recursos antes do planejamento tributário, que corresponde a 70,0% do valor total gerado, compromete o valor destinado aos fornecedores de capital, justamente por destinar recursos da empresa ao pagamento dos tributos incidentes sobre o lucro. Do total restante, só 20,0% são destinados aos próprios proprietários, comprovando que os tributos brasileiros oneram demasiadamente as atividades de uma empresa.

No entanto, a decisão de mudar o regime de tributação, de Lucro Presumido para Lucro Real, poderá trazer benefícios a esta empresa. A mudança no regime provocaria um aumento no valor da empresa em aproximadamente 18,0%, o que mostra que uma parte

significativa do valor gerado pela empresa não estaria mais sendo transferida para ao governo e, sim, aos fornecedores de capital, comprovada pela redução do valor total da empresa pelo FCLO.

Com o novo regime de tributação adotado, 54,0% do valor total gerado pela empresa seriam destinados ao governo, percentual este ainda excessivamente alto, mas demonstra uma situação bem melhor que a anterior. A situação dos proprietários sofreria melhorias, pois haveria um aumento de dez pontos percentuais no valor destinado a eles comparado ao anterior.

Assim a mudança no regime de tributação poderia trazer poucas alterações às instituições financeiras, observado pelo aumento percentual de 2,0%, o que demonstra que o impacto fiscal que incide sobre a empresa não comprometerá o recebimento dos juros por parte destas entidades.

5.2. Fluidráulica Produtos Hidráulicos Ltda

A Fluidráulica Produtos Hidráulicos Ltda, empresa com sede em São Paulo, comercializa produtos hidráulicos, seus fornecedores estão espalhados pelo País, contudo suas vendas são exclusivamente dentro do Estado de São Paulo.

Atualmente, a empresa calcula trimestralmente o Imposto de Renda e a Contribuição Social com base no Lucro Presumido, mas seus sócios pretendem, no próximo ano, optar pelo SIMPLES. Esta pessoa jurídica está dentro dos limites de enquadramento de uma empresa de pequeno porte.

No entanto, esta decisão poderá ser desastrosa, porque a opção pela tributação com base no SIMPLES será definitiva em relação a todo ano calendário.

Vale lembrar que a pessoa jurídica que, tributada pelo Lucro Presumido, passe a adotar a tributação com base no SIMPLES, não mais ficará sujeita à incidência do INSS do

empregador. Neste caso, a empresa terá apenas que reter do funcionário o valor calculado e repassá-lo ao INSS. Assim sendo, a empresa será um mero agente arrecadador, não sendo contribuinte desta contribuição.

Em um primeiro instante, os sócios não sabem quais serão os efeitos dessa decisão no fluxo de caixa da empresa nos próximos anos. A empresa parte do seguinte Balanço Patrimonial:

Tabela 5.10 – Balanço Patrimonial em 2002 da Fluidráulica

Balanço Patrimonial – 2002 (em \$)			
Ativo		Passivo	
Caixa e Aplicações Financeiras	5.928	Dívidas	28.560
Estoque	14.792	Patrimônio Líquido	
		Capital	10.000
		Lucros Acumulados	(17.840)
	20.720		20.720

As informações complementares são as seguintes:

1. A taxa de crescimento (vendas e despesas operacionais) é de 2,5% ao período;
2. Todas as receitas e despesas são recebidas e pagas no período;
3. As despesas financeiras correspondem a 6,16% ao período;
4. Compra materiais em São Paulo e outros Estados;
5. Vende exclusivamente em São Paulo;
6. O saldo final de estoques é sempre igual ao inicial acrescido da taxa de crescimento;
7. Não exporta;
8. Média de porcentagens sobre faturamento:

Total de mão-de-obra e encargos	18,1%
Compra de materiais	51,9%
Fornecimento de serviços	30,5%
9. Todas as despesas são consideradas dedutíveis para fins de Imposto de Renda e Contribuição Social.

De posse desses dados, é possível elaborar os relatórios contábeis para os próximos sete períodos como representados a seguir:

Tabela 5.11 – Previsões do Balanço Patrimonial aos próximos sete anos antes da mudança do regime

Balanço Patrimonial (em \$)							
Itens patrimoniais	Final dos períodos						
	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008	2.009
Circulante	18.910	32.260	45.989	60.104	74.617	89.537	104.874
Estoques	15.162	15.541	15.929	16.328	16.736	17.154	17.583
Total do Ativo	34.072	47.801	61.918	76.432	91.353	106.691	122.457
Dívidas	28.560	28.560	28.560	28.560	28.560	28.560	28.560
Capital	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Lucros Acumulados	(4.488)	9.241	23.358	37.872	52.793	68.131	83.897
Total do Passivo	34.072	47.801	61.918	76.432	91.353	106.691	122.457

Tabela 5.12 – Previsões da Demonstração do Resultado do Exercício aos próximos sete anos antes da mudança do regime

Demonstração do resultado (em \$)							
Itens do resultado	Períodos						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Vendas Brutas	130.352	133.611	136.951	140.375	143.884	147.481	151.168
(-) ICMS	(23.463)	(24.050)	(24.651)	(25.267)	(25.899)	(26.547)	(27.210)
(-) PIS	(847)	(868)	(890)	(912)	(935)	(959)	(983)
(-) COFINS	(3.911)	(4.008)	(4.109)	(4.211)	(4.317)	(4.424)	(4.535)
(=) Vendas Líquidas	102.131	104.684	107.301	109.984	112.733	115.552	118.440
(-) Mão de Obra	(7.251)	(7.433)	(7.618)	(7.809)	(8.004)	(8.204)	(8.409)
(-) INSS	(2.016)	(2.066)	(2.118)	(2.171)	(2.225)	(2.281)	(2.338)
(+) ICMS s/ Compras	9.011	9.236	9.467	9.704	9.946	10.195	10.450
(-) CMV	(52.636)	(53.952)	(55.301)	(56.683)	(58.100)	(59.553)	(61.042)
(=) Lucro Bruto	49.239	50.470	51.731	53.025	54.350	55.709	57.102
(-) Desp. Operacionais	(31.150)	(31.929)	(32.727)	(33.545)	(34.384)	(35.243)	(36.124)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	18.089	18.541	19.004	19.480	19.967	20.466	20.977
(-) Desp. Financeiras	(1.765)	(1.765)	(1.765)	(1.765)	(1.765)	(1.765)	(1.765)
(=) Lucro antes do IR e CS	16.324	16.776	17.239	17.715	18.202	18.701	19.212
(-) Contribuição Social	(1.408)	(1.443)	(1.479)	(1.516)	(1.554)	(1.593)	(1.633)
(-) Imposto de Renda e Adicional	(1.564)	(1.603)	(1.643)	(1.684)	(1.727)	(1.770)	(1.814)
(=) Lucro Líquido	13.352	13.730	14.117	14.514	14.921	15.338	15.766

Com base nas previsões do balanço patrimonial e da demonstração do resultado nas Tabelas 5.11 e 5.12, foi possível obter o fluxo de caixa livre.

Tabela 5.13 – Previsão do Fluxo de Caixa Livre aos próximos sete anos

Fluxo de Caixa Livre da empresa (em \$)							
Itens do fluxo de caixa	Períodos						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Vendas Brutas	130.352	133.611	136.951	140.375	143.884	147.481	151.168
(-) ICMS	(23.463)	(24.050)	(24.651)	(25.267)	(25.899)	(26.547)	(27.210)
(-) PIS	(847)	(868)	(890)	(912)	(935)	(959)	(983)
(-) COFINS	(3.911)	(4.008)	(4.109)	(4.211)	(4.317)	(4.424)	(4.535)
(=) Vendas Líquidas	102.131	104.684	107.301	109.984	112.733	115.552	118.440
(-) Mão de Obra	(7.251)	(7.433)	(7.618)	(7.809)	(8.004)	(8.204)	(8.409)
(-) INSS	(2.016)	(2.066)	(2.118)	(2.171)	(2.225)	(2.281)	(2.338)
(+) ICMS s/ Compras	9.011	9.236	9.467	9.704	9.946	10.195	10.450
(-) CMV	(52.636)	(53.952)	(55.301)	(56.683)	(58.100)	(59.553)	(61.042)
(=) Lucro Bruto	49.239	50.470	51.731	53.025	54.350	55.709	57.102
(-) Desp. Operacionais	(31.150)	(31.929)	(32.727)	(33.545)	(34.384)	(35.243)	(36.124)
(=) Lucro Operacional (=LAI)	18.089	18.541	19.004	19.480	19.967	20.466	20.977
(-) Contribuição Social	(1.408)	(1.443)	(1.479)	(1.516)	(1.554)	(1.593)	(1.633)
(-) IR e Adicional	(1.564)	(1.603)	(1.643)	(1.684)	(1.727)	(1.770)	(1.814)
(=) Lucro Operacional Líquido menos Tributos s/Lucro Ajustados	15.117	15.495	15.882	16.279	16.686	17.103	17.531
(+) Depreciação	0	0	0	0	0	0	0
(-) Gastos de Capital	0	0	0	0	0	0	0
(-) Variação do Capital de Giro	(12.982)	(13.351)	(13.728)	(14.116)	(14.513)	(14.920)	(15.337)
FCL Empresa	2.135	2.144	2.154	2.163	2.173	2.183	2.194

Como o objetivo deste estudo foi avaliar o impacto dos efeitos fiscais sobre o valor da empresa, com estes valores, foi possível obter o Fluxo de Caixa Livre Operacional da empresa:

Tabela 5.14 – Previsão do Fluxo de Caixa Livre Operacional aos próximos sete anos

Fluxo de Caixa Livre da empresa (em \$)							
Itens do fluxo de caixa	Períodos						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Vendas Brutas	130.352	133.611	136.951	140.375	143.884	147.481	151.168
(-) ICMS	(23.463)	(24.050)	(24.651)	(25.267)	(25.899)	(26.547)	(27.210)
(-) PIS	(847)	(868)	(890)	(912)	(935)	(959)	(983)
(-) COFINS	(3.911)	(4.008)	(4.109)	(4.211)	(4.317)	(4.424)	(4.535)
(=) Vendas Líquidas	102.131	104.684	107.301	109.984	112.733	115.552	118.440
(-) Mão de Obra	(7.251)	(7.433)	(7.618)	(7.809)	(8.004)	(8.204)	(8.409)
(-) INSS	(2.016)	(2.066)	(2.118)	(2.171)	(2.225)	(2.281)	(2.338)
(+) ICMS s/ Compras	9.011	9.236	9.467	9.704	9.946	10.195	10.450
(-) CMV	(52.636)	(53.952)	(55.301)	(56.683)	(58.100)	(59.553)	(61.042)
(=) Lucro Bruto	49.239	50.470	51.731	53.025	54.350	55.709	57.102
(-) Desp. Operacionais	(31.150)	(31.929)	(32.727)	(33.545)	(34.384)	(35.243)	(36.124)
(=) Lucro Operacional (=LAI)	18.089	18.541	19.004	19.480	19.967	20.466	20.977
(-) Contribuição Social	(1.408)	(1.443)	(1.479)	(1.516)	(1.554)	(1.593)	(1.633)
(-) IR e Adicional	(1.564)	(1.603)	(1.643)	(1.684)	(1.727)	(1.770)	(1.814)

(=) Lucro Operacional Líquido menos Tributos s/Lucro Ajustados	15.117	15.495	15.882	16.279	16.686	17.103	17.531
(+) Depreciação	0	0	0	0	0	0	0
(-) Gastos de Capital	0	0	0	0	0	0	0
(-) Variação do Capital de Giro	(12.982)	(13.351)	(13.728)	(14.116)	(14.513)	(14.920)	(15.337)
(+) ICMS	23.463	24.050	24.651	25.267	25.899	26.547	27.210
(+) PIS	847	868	890	912	935	959	983
(+) COFINS	3.911	4.008	4.109	4.211	4.317	4.424	4.535
(+) INSS	2.016	2.066	2.118	2.171	2.225	2.281	2.338
(-) ICMS s/ Compras	(9.011)	(9.236)	(9.467)	(9.704)	(9.946)	(10.195)	(10.450)
(+) Contribuição Social	1.408	1.443	1.479	1.516	1.554	1.593	1.633
(+) IR e Adicional	1.564	1.603	1.643	1.684	1.727	1.770	1.814
FCLO Empresa	26.333	26.947	27.577	28.222	28.883	29.561	30.256

Para determinar o valor da empresa na data zero (2002) é necessário primeiramente obter o custo de capital do proprietário (CCp), aqui representado pela média geométrica da taxa SELIC dos últimos sete anos (período projetado):

$$CCp = 22,47\% \text{ ao ano}$$

A partir destas informações, é possível apurar o valor gerado da empresa, bem como o gráfico da distribuição como seguem:

Valor presente do período explícito (FCL)	\$ 7.273
Valor presente do período contínuo (valor residual)	\$ 2.725
Valor Total dos Fluxos de Caixa Livre no ano 2.002 (Valor da empresa)	\$ 9.998

A apuração do valor total gerado pela empresa por meio do Fluxo de Caixa Livre Operacional, expresso em moeda de final do ano zero, é demonstrada nos dados da Tabela, a seguir:

Valor presente do período explícito (FCLO)	\$ 93.591
Valor presente do período contínuo (valor residual)	\$ 37.580
Valor dos Fluxos de Caixa Livre Operacional no ano 2.002	\$ 131.170

O mesmo raciocínio deverá ser empregado ao total dos tributos gerados pela empresa, pois, se o Fluxo de caixa livre representar um valor aos proprietários/acionistas, o fluxo de tributos representará o valor da empresa para o governo. Assim:

Valor presente de tributos do período explícito	\$ 86.317
Valor presente de tributos do período contínuo (valor residual)	\$ 34.855
Valor dos Fluxos de Tributos no ano 2.002	\$ 121.172

Desta forma, supondo uma taxa de crescimento na ordem de 2,5% ao ano, a apuração do valor total gerado pela empresa pelo FCLO e expresso em moeda de final do ano 2002 é demonstrado na tabela a seguir, bem como o gráfico da distribuição do valor total gerado:

Valor da empresa (FCL)	\$ 9.998
(-)Valor Presente dos Juros (Instituições Financeiras)	\$ 6.162
(=)Valor destinado aos Sócios/Acionistas	\$ 3.837
(+) Tributos (Governo)	\$ 121.172
Valor da empresa (FCLO)	\$ 131.170

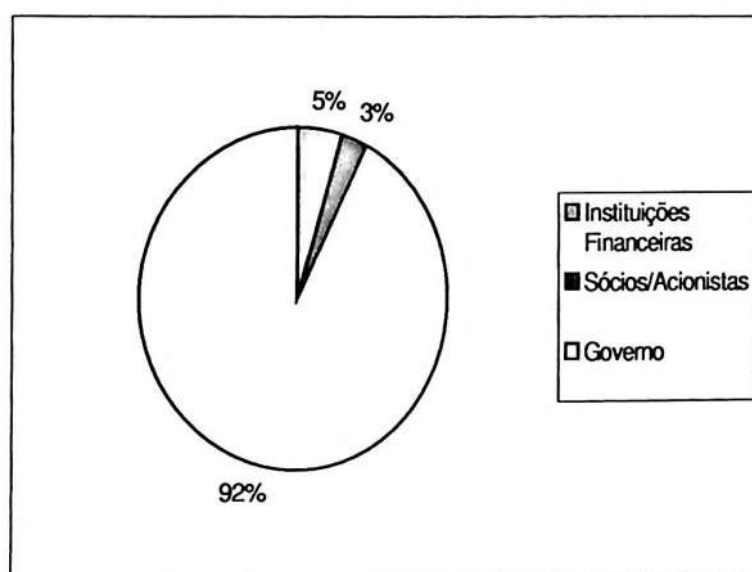


Figura 5.3 – O valor total gerado pela Fluidráulica antes da mudança em seu regime de tributação, e dividido entre os interessados

Atualmente, pode-se observar que 92,0% do valor total gerado pela Fluidráulica são destinados ao governo na forma de tributos, restando aos investidores de capital apenas 8,0%, sendo 5,0% são destinados aos bancos e demais instituições financeiras e 3,0% aos sócios/acionistas.

Para este tipo de empresa, pode-se concluir que os tributos possuem um altíssimo peso no valor da empresa. Entretanto, deve-se verificar as implicações de um planejamento tributário, como a mudança no regime de tributação pelo SIMPLES, no valor da empresa. Para que este processo seja elaborado, é necessário projetar as demonstrações para o mesmo período, considerando o novo regime de tributação.

Tabela 5.15 – Previsões do Balanço Patrimonial aos próximos sete anos, após a mudança do regime

Balanço Patrimonial (em \$)							
Itens patrimoniais	Final dos períodos						
	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008	2.009
Circulante	12.718	19.695	26.864	34.230	41.798	49.573	57.559
Estoques	15.162	15.541	15.929	16.328	16.736	17.154	17.583
Total do Ativo	27.879	35.236	42.793	50.558	58.534	66.727	75.142
Dívidas	28.560	28.560	28.560	28.560	28.560	28.560	28.560
Capital	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Lucros Acumulados	(10.681)	(3.324)	4.233	11.998	19.974	28.167	36.582
Total do Passivo	27.879	35.236	42.793	50.558	58.534	66.727	75.142

Tabela 5.16 – Previsões da Demonstração do Resultado do Exercício aos próximos cinco anos antes da mudança do regime

Demonstração do resultado (em \$)							
Itens do resultado	Períodos						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Vendas Brutas	130.352	133.611	136.951	140.375	143.884	147.481	151.168
(-) ICMS	(23.463)	(24.050)	(24.651)	(25.267)	(25.899)	(26.547)	(27.210)
(-) SIMPLES	(7.039)	(7.215)	(7.395)	(7.580)	(7.770)	(7.964)	(8.163)
(=) Vendas Líquidas	99.850	102.346	104.905	107.527	110.215	112.971	115.795
(-) Mão de Obra	(7.089)	(7.267)	(7.448)	(7.634)	(7.825)	(8.021)	(8.221)
(-) INSS	0	0	0	0	0	0	0
(+) ICMS s/ Compras	8.810	9.030	9.256	9.487	9.724	9.967	10.217
(-) CMV	(51.452)	(52.738)	(54.057)	(55.408)	(56.794)	(58.213)	(59.669)
(=) Lucro Bruto	50.118	51.371	52.655	53.971	55.321	56.704	58.121
(-) Desp. Operacionais	(30.454)	(31.215)	(31.996)	(32.796)	(33.616)	(34.456)	(35.317)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	19.664	20.155	20.659	21.176	21.705	22.248	22.804
(-) Desp. Financeiras	(1.765)	(1.765)	(1.765)	(1.765)	(1.765)	(1.765)	(1.765)
(=) Lucro antes do IR e CS	17.899	18.390	18.894	19.411	19.940	20.483	21.039
(-) Contribuição Social	0	0	0	0	0	0	0
(-) Imposto de Renda e Adicional	0	0	0	0	0	0	0
(=) Lucro Líquido	17.899	18.390	18.894	19.411	19.940	20.483	21.039

Com base nas previsões do balanço patrimonial e da demonstração do resultado nas

Tabelas 5.15 e 5.16, foi possível obter o fluxo de caixa livre.

Tabela 5.17 – Previsão do Fluxo de Caixa Livre aos próximos sete anos

Fluxo de Caixa Livre da empresa (em \$)							
Itens do fluxo de caixa	Períodos						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Vendas Brutas	130.352	133.611	136.951	140.375	143.884	147.481	151.168
(-) ICMS	(23.463)	(24.050)	(24.651)	(25.267)	(25.899)	(26.547)	(27.210)
(-) SIMPLES	(7.039)	(7.215)	(7.395)	(7.580)	(7.770)	(7.964)	(8.163)
(=) Vendas Líquidas	99.850	102.346	104.905	107.527	110.215	112.971	115.795
(-) Mão de Obra	(7.089)	(7.267)	(7.448)	(7.634)	(7.825)	(8.021)	(8.221)
(-) INSS	0	0	0	0	0	0	0
(+) ICMS s/ Compras	8.810	9.030	9.256	9.487	9.724	9.967	10.217
(-) CMV	(51.452)	(52.738)	(54.057)	(55.408)	(56.794)	(58.213)	(59.669)
(=) Lucro Bruto	50.118	51.371	52.655	53.971	55.321	56.704	58.121
(-) Desp. Operacionais	(30.454)	(31.215)	(31.996)	(32.796)	(33.616)	(34.456)	(35.317)

(=) Lucro Operacional (=LAJI)	19.664	20.155	20.659	21.176	21.705	22.248	22.804
(-) Contribuição Social	0	0	0	0	0	0	0
(-) IR e Adicional	0	0	0	0	0	0	0
(=) Lucro Operacional Líquido menos Tributos s/Lucro Ajustados	19.664	20.155	20.659	21.176	21.705	22.248	22.804
(+) Depreciação	0	0	0	0	0	0	0
(-) Gastos de Capital	0	0	0	0	0	0	0
(-) Variação do Capital de Giro	(7.159)	(7.356)	(7.558)	(7.764)	(7.976)	(8.193)	(8.416)
FCL Empresa	12.504	12.799	13.102	13.411	13.729	14.055	14.388

Como o objetivo deste estudo foi avaliar o impacto dos efeitos fiscais sobre o valor da empresa, com estes valores, foi possível obter o Fluxo de Caixa Livre Operacional da empresa:

Tabela 5.18 – Previsão do Fluxo de Caixa Livre Operacional aos próximos sete anos

Fluxo de Caixa Livre da empresa (em \$)							
Itens do fluxo de caixa	Períodos						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Vendas Brutas	130.352	133.611	136.951	140.375	143.884	147.481	151.168
(-) ICMS	(23.463)	(24.050)	(24.651)	(25.267)	(25.899)	(26.547)	(27.210)
(-) SIMPLES	(7.039)	(7.215)	(7.395)	(7.580)	(7.770)	(7.964)	(8.163)
(=) Vendas Líquidas	99.850	102.346	104.905	107.527	110.215	112.971	115.795
(-) Mão de Obra	(7.089)	(7.267)	(7.448)	(7.634)	(7.825)	(8.021)	(8.221)
(-) INSS	0	0	0	0	0	0	0
(+) ICMS s/ Compras	8.810	9.030	9.256	9.487	9.724	9.967	10.217
(-) CMV	(51.452)	(52.738)	(54.057)	(55.408)	(56.794)	(58.213)	(59.669)
(=) Lucro Bruto	50.118	51.371	52.655	53.971	55.321	56.704	58.121
(-) Desp. Operacionais	(30.454)	(31.215)	(31.996)	(32.796)	(33.616)	(34.456)	(35.317)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	19.664	20.155	20.659	21.176	21.705	22.248	22.804
(-) Contribuição Social	0	0	0	0	0	0	0
(-) IR e Adicional	0	0	0	0	0	0	0
(=) Lucro Operacional Líquido menos Tributos s/Lucro Ajustados	19.664	20.155	20.659	21.176	21.705	22.248	22.804
(+) Depreciação	0	0	0	0	0	0	0
(-) Gastos de Capital	0	0	0	0	0	0	0
(-) Variação do Capital de Giro	(7.159)	(7.356)	(7.558)	(7.764)	(7.976)	(8.193)	(8.416)
(+) ICMS	23.463	24.050	24.651	25.267	25.899	26.547	27.210
(+) SIMPLES	7.039	7.215	7.395	7.580	7.770	7.964	8.163
(+) INSS	0	0	0	0	0	0	0
(-) ICMS s/ Compras	(8.810)	(9.030)	(9.256)	(9.487)	(9.724)	(9.967)	(10.217)
(+) Contribuição Social	0	0	0	0	0	0	0
(+) IR e Adicional	0	0	0	0	0	0	0
FCL Empresa	34.197	35.034	35.892	36.772	37.674	38.598	39.545

Utilizando a mesma taxa de desconto representada pelo custo de capital do proprietário (CCp) calculada pela média geométrica da taxa SELIC dos últimos sete anos (período projetado) de 22,47% ao ano, será possível apurar o valor gerado da empresa, bem como o gráfico da distribuição, como seguem:

Valor presente do período explícito (FCL)	\$ 44.467
Valor presente do período contínuo (valor residual)	\$ 17.871
Valor Total dos Fluxos de Caixa Livre no ano 2.002 (Valor da empresa)	\$ 62.338

A apuração do valor total gerado pela empresa por meio do Fluxo de Caixa Livre Operacional, expresso em moeda de final do ano 2.002, é demonstrada na Tabela a seguir:

Valor presente do período explícito (FCLO)	\$ 121.848
Valor presente do período contínuo (valor residual)	\$ 49.117
Valor dos Fluxos de Caixa Livre Operacional no ano 2.002	\$ 170.965

O mesmo raciocínio deve ser empregado ao total dos tributos gerados pela empresa, pois, se o Fluxo de caixa livre representa um valor aos proprietários/acionistas, o fluxo de tributos representa o valor da empresa para o governo. Assim:

Valor presente de tributos do período explícito	\$ 77.380
Valor presente de tributos do período contínuo (valor residual)	\$ 31.246
Valor dos Fluxos de Tributos no ano 2.002	\$ 108.626

Desta forma, supondo uma taxa de crescimento na ordem de 2,5% ao ano, a apuração do valor total gerado pela empresa pelo FCLO e expresso em moeda de final do ano 2002 é demonstrada na tabela a seguir:

Valor da empresa (FCL)	\$ 62.338
(-) Valor Presente dos Juros (Instituições Financeiras)	\$ 6.162
(=) Valor destinado aos Sócios/Acionistas	\$ 56.177
(+) Tributos (Governo)	\$ 108.626
Valor da empresa (FCLO)	\$ 170.965

Assim, o gráfico da distribuição do valor total gerado está representado, como segue:

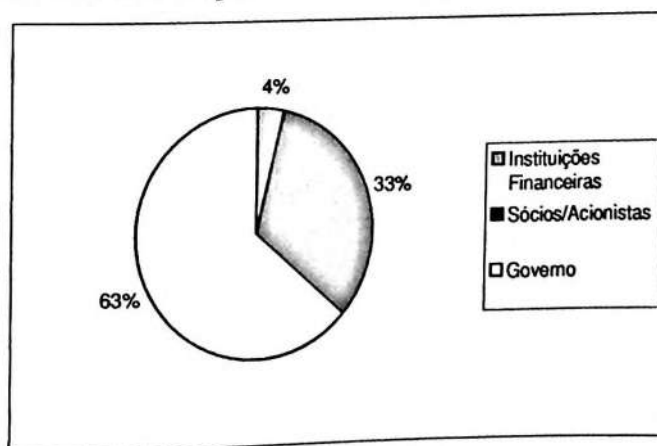


Figura 5.4 – O valor total gerado pela Fluidráulica e dividido entre os interessados, após o planejamento tributário

A simples comparação entre as duas avaliações, antes e depois do planejamento tributário, já leva a concluir que a melhor forma de calcular os tributos devidos é por meio do SIMPLES.

O fluxo tributário dos recursos antes do planejamento tributário, que corresponde a 92,0% do valor total gerado, compromete o valor destinado aos fornecedores de capital, justamente por destinar recursos da empresa ao pagamento dos tributos incidentes sobre o lucro. Do total restante, só 3,0% são destinados aos próprios proprietários, comprovando que os tributos brasileiros oneram demasiadamente as atividades de uma empresa.

No entanto, a decisão de mudar o regime de tributação, de Lucro Presumido para SIMPLES, poderá trazer benefícios a esta empresa. A mudança no regime provocaria um extraordinário aumento no valor da empresa em quase 360,0%, o que significaria que uma parte significativa do valor gerado não estaria mais sendo transferida ao governo, mas, aos fornecedores de capital, conforme é comprovado pela redução do valor total da empresa pelo FCLO.

Com o novo regime de tributação adotado, 63,0% do valor total gerado pela empresa seriam destinados ao governo, percentual este ainda bastante alto, mas demonstra uma situação bem melhor que a anterior. A situação dos proprietários sofreria melhoras, pois haveria um aumento de 27 pontos percentuais no valor destinado a eles comparado ao anterior. Nota-se que a mudança no regime de tributação poderia trazer poucas alterações às instituições financeiras, observado pela diminuição percentual de 1,0%, o que demonstra que o impacto fiscal que incide sobre a empresa não compromete o recebimento dos juros por parte dessas entidades.

5.3. Rubber Star Indústria e Comércio de Artigos de Borracha Ltda

A Rubber Star Indústria e Comércio de Artigos de Borracha Ltda, empresa com sede em São Bernardo do Campo, produz e comercializa produtos de borracha, tais como: artigos para carros e botas; seus fornecedores e clientes estão espalhados pelo País.

Atualmente, a empresa calcula trimestralmente o Imposto de Renda e a Contribuição Social com base no Lucro Real e seus sócios pretendem, no próximo ano, mudar esse regime de tributação para o Lucro Presumido.

A receita bruta total do ano está dentro do limite estabelecido em Lei (R\$ 24.000.000,00) para que esta pessoa jurídica possa optar pelo regime de tributação com base no Lucro Presumido.

No entanto, esta decisão poderá ser desastrosa para a Rubber Star, porque a opção pela tributação com base no Lucro Presumido será definitiva em relação a todo ano calendário. Assim, a empresa, ao se basear em suas perspectivas de negócios no início do ano, optará pela tributação com base no Lucro Presumido, poderá se ver na contingência de, mesmo tendo prejuízo, pagar Imposto de Renda e Contribuição Social.

Assim, a pessoa jurídica, tributada pelo Lucro Real, passará a adotar a tributação com base no Lucro Presumido e não mais ficará sujeita à incidência não cumulativa da contribuição para o PIS e COFINS. Neste caso, a empresa perderá o direito de descontar o valor correspondente aos insumos aplicados na produção para determinar a base de cálculo do PIS e COFINS. Com isso, o percentual aplicado sobre a base de cálculo passa de 1,65% para 0,65%, no caso do PIS, e de 7,6% para 3,0%, no caso da COFINS .

Em um primeiro instante, os sócios não sabem quais serão os efeitos dessa decisão no fluxo de caixa da empresa nos próximos anos. A empresa parte do seguinte Balanço Patrimonial:

Tabela 5.19 – Balanço Patrimonial em 2002 da Rubber Star

Balanço Patrimonial – 2002 (em \$)			
Ativo		Passivo	
Circulante	64.105	Dívidas	240.251
Imobilizado	23.540	Patrimônio Líquido	
(-) Depreciação Acumulada		Capital	10.000
		Lucros Acumulados	(162.606)
	87.645		87.645

As informações complementares são as seguintes:

1. A taxa de crescimento (vendas e despesas operacionais) é de 2,5% ao período;
2. Todas as receitas e despesas são recebidas e pagas no período;
3. As despesas financeiras correspondem a 26,8% ao período;
4. Compra e vende em São Paulo e outros Estados;
5. Os dividendos correspondem a 30,0% do lucro líquido da empresa;
6. Média de porcentagens sobre as vendas líquidas:

Total de mão-de-obra e encargos	12,0%
Fornecimento de materiais	45,8%
Fornecimento de serviços	19,2%
Total dos insumos (materiais e serviços)	65,0%
Total dos custos	93,0%

De posse desses dados, foi possível elaborar os relatórios contábeis para os próximos seis períodos como representados, a seguir:

Tabela 5.20 – Previsões do Balanço Patrimonial aos próximos seis anos, antes da mudança do regime

Itens patrimoniais	Balanço Patrimonial (em \$)					
	2.003	2.004	Final dos períodos			
			2.005	2.006	2.007	2.008
Circulante	97.686	131.158	165.441	200.442	236.047	272.111
Imobilizado	28.248	33.898	40.677	48.813	58.575	70.291
(-) Depreciação Acumulada	(4.708)	(10.358)	(17.137)	(25.273)	(35.035)	(46.750)
Total do Ativo	121.226	154.698	188.981	223.982	259.587	295.652
Dívidas	240.251	240.251	240.251	240.251	240.251	240.251
Capital	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Lucros Acumulados	(129.025)	(95.553)	(61.270)	(26.269)	9.336	45.401
Total do Passivo	121.226	154.698	188.981	223.982	259.587	295.652

Tabela 5.21 – Previsões da Demonstração do Resultado do Exercício aos próximos seis anos antes da mudança

Demonstração do resultado (em \$)						
Itens do resultado	Períodos					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Faturamento Bruto	522.220	532.664	543.318	554.184	565.268	576.573
(-) IPI	(31.333)	(31.960)	(32.599)	(33.251)	(33.916)	(34.594)
(=) Vendas Brutas	490.887	500.705	510.719	520.933	531.352	541.979
(-) ICMS	(83.451)	(85.120)	(86.822)	(88.559)	(90.330)	(92.136)
(-) COFINS	(14.727)	(20.625)	(21.038)	(21.458)	(21.887)	(22.325)
(-) PIS	(4.390)	(4.478)	(4.567)	(4.659)	(4.752)	(4.847)
(=) Vendas Líquidas	388.319	390.482	398.292	406.257	414.383	422.670
(-) Mão de Obra	(36.462)	(36.665)	(37.398)	(38.146)	(38.909)	(39.687)
(-) INSS	(10.136)	(10.193)	(10.397)	(10.605)	(10.817)	(11.033)
(+) ICMS s/ Compras	31.621	31.797	32.433	33.082	33.743	34.418
(+) IPI s/ Compras	11.160	11.222	11.447	11.676	11.909	12.148
(-) CPV	(252.524)	(253.930)	(259.009)	(264.189)	(269.473)	(274.862)
(=) Lucro Bruto	131.978	132.713	135.367	138.075	140.836	143.653
(-) Desp. Operacionais	(4.708)	(5.650)	(6.780)	(8.135)	(9.763)	(11.715)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	127.270	127.063	128.588	129.939	131.074	131.938
(-) Desp. Financeiras	(64.147)	(64.147)	(64.147)	(64.147)	(64.147)	(64.147)
(=) Lucro antes do IR e CS	63.123	62.916	64.441	65.792	66.927	67.791
(-) Contribuição Social	(5.681)	(5.662)	(5.800)	(5.921)	(6.023)	(6.101)
(-) Imposto de Renda e Adicional	(9.468)	(9.437)	(9.666)	(9.869)	(10.039)	(10.169)
(=) Lucro Líquido	47.974	47.817	48.975	50.002	50.864	51.521

Com base nas Tabelas 5.20 e 5.21, foi possível obter o fluxo de caixa livre:

Tabela 5.22 – Previsão do Fluxo de Caixa Livre aos próximos seis anos

Fluxo de Caixa Livre da empresa (em \$)						
Itens do fluxo de caixa	Períodos					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Faturamento Bruto	522.220	532.664	543.318	554.184	565.268	576.573
(-) IPI	(31.333)	(31.960)	(32.599)	(33.251)	(33.916)	(34.594)
(=) Vendas Brutas	490.887	500.705	510.719	520.933	531.352	541.979
(-) ICMS	(83.451)	(85.120)	(86.822)	(88.559)	(90.330)	(92.136)
(-) COFINS	(14.727)	(20.625)	(21.038)	(21.458)	(21.887)	(22.325)
(-) PIS	(4.390)	(4.478)	(4.567)	(4.659)	(4.752)	(4.847)
(=) Vendas Líquidas	388.319	390.482	398.292	406.257	414.383	422.670
(-) Mão de Obra	(36.462)	(36.665)	(37.398)	(38.146)	(38.909)	(39.687)
(-) INSS	(10.136)	(10.193)	(10.397)	(10.605)	(10.817)	(11.033)
(+) ICMS s/ Compras	31.621	31.797	32.433	33.082	33.743	34.418
(+) IPI s/ Compras	11.160	11.222	11.447	11.676	11.909	12.148
(-) CMV	(252.524)	(253.930)	(259.009)	(264.189)	(269.473)	(274.862)
(=) Lucro Bruto	131.978	132.713	135.367	138.075	140.836	143.653
(-) Desp. Operacionais	(4.708)	(5.650)	(6.780)	(8.135)	(9.763)	(11.715)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	127.270	127.063	128.588	129.939	131.074	131.938
(-) Contribuição Social	(11.454)	(11.436)	(11.573)	(11.695)	(11.797)	(11.874)
(-) IR e Adicional	(19.091)	(19.060)	(19.288)	(19.491)	(19.661)	(19.791)
(=) Lucro Operacional Líquido menos Tributos s/Lucro Ajustados	96.725	96.568	97.727	98.754	99.616	100.273
(+) Depreciação	4.708	5.650	6.780	8.135	9.763	11.715
(-) Gastos de Capital	(4.708)	(5.650)	(6.779)	(8.136)	(9.762)	(11.716)
(-) Variação do Capital de Giro	(33.581)	(33.471)	(34.283)	(35.001)	(35.606)	(36.064)
FCL Empresa	63.144	63.097	63.444	63.752	64.011	64.208

Como o objetivo deste estudo é avaliar o impacto dos efeitos fiscais sobre o valor da empresa, com estes valores, é possível obter o Fluxo de Caixa Livre Operacional da empresa:

Tabela 5.23 – Previsão do Fluxo de Caixa Livre Operacional aos próximos seis anos

Fluxo de Caixa Livre Operacional da empresa (em \$)						
Itens do fluxo de caixa	Períodos					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Faturamento Bruto	522.220	532.664	543.318	554.184	565.268	576.573
(-) IPI	(31.333)	(31.960)	(32.599)	(33.251)	(33.916)	(34.594)
(=) Vendas Brutas	490.887	500.705	510.719	520.933	531.352	541.979
(-) ICMS	(83.451)	(85.120)	(86.822)	(88.559)	(90.330)	(92.136)
(-) COFINS	(14.727)	(20.625)	(21.038)	(21.458)	(21.887)	(22.325)
(-) PIS	(4.390)	(4.478)	(4.567)	(4.659)	(4.752)	(4.847)
(=) Vendas Líquidas	388.319	390.482	398.292	406.257	414.383	422.670
(-) Mão de Obra	(36.462)	(36.665)	(37.398)	(38.146)	(38.909)	(39.687)
(-) INSS	(10.136)	(10.193)	(10.397)	(10.605)	(10.817)	(11.033)
(+) ICMS s/ Compras	31.621	31.797	32.433	33.082	33.743	34.418
(+) IPI s/ Compras	11.160	11.222	11.447	11.676	11.909	12.148
(-) CMV	(252.524)	(253.930)	(259.009)	(264.189)	(269.473)	(274.862)
(=) Lucro Bruto	131.978	132.713	135.367	138.075	140.836	143.653
(-) Desp. Operacionais	(4.708)	(5.650)	(6.780)	(8.135)	(9.763)	(11.715)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	127.270	127.063	128.588	129.939	131.074	131.938
(-) Contribuição Social	(11.454)	(11.436)	(11.573)	(11.695)	(11.797)	(11.874)
(-) IR e Adicional	(19.091)	(19.060)	(19.288)	(19.491)	(19.661)	(19.791)
(=) Lucro Operacional Líquido menos Tributos s/Lucro Ajustados	96.725	96.568	97.727	98.754	99.616	100.273
(+) Depreciação	4.708	5.650	6.780	8.135	9.763	11.715
(-) Gastos de Capital	(4.708)	(5.650)	(6.779)	(8.136)	(9.762)	(11.716)
(-) Variação do Capital de Giro	(33.581)	(33.471)	(34.283)	(35.001)	(35.606)	(36.064)
(+) IPI	31.333	31.960	32.599	33.251	33.916	34.594
(+) ICMS	83.451	85.120	86.822	88.559	90.330	92.136
(+) COFINS	14.727	20.625	21.038	21.458	21.887	22.325
(+) PIS	4.390	4.478	4.567	4.659	4.752	4.847
(+) INSS	10.136	10.193	10.397	10.605	10.817	11.033
(-) ICMS s/ Compras	(31.621)	(31.797)	(32.433)	(33.082)	(33.743)	(34.418)
(-) IPI s/ Compras	(11.160)	(11.222)	(11.447)	(11.676)	(11.909)	(12.148)
(+) Contribuição Social	5.681	5.662	5.800	5.921	6.023	6.101
(+) IR e Adicional	9.468	9.437	9.666	9.869	10.039	10.169
FCLO Empresa	179.549	187.553	190.453	193.316	196.123	198.848

Para determinar o valor da empresa na data zero (2002) é necessário inicialmente obter o custo de capital do proprietário (CCp), aqui representado pela média geométrica da taxa SELIC dos últimos seis anos (período projetado):

$$CCp = 21,74\% \text{ ao ano}$$

A partir destas informações, foi possível apurar o valor gerado da empresa, bem como o gráfico da distribuição como seguem:

Valor presente do período explícito (FCL)	\$ 205.067
Valor presente do período contínuo (valor residual)	\$ 111.263
Valor Total dos Fluxos de Caixa Livre no ano 2.002 (Valor da empresa)	\$ 316.330

A apuração do valor total gerado pela empresa por meio do Fluxo de Caixa Livre Operacional, expresso em moeda de final do ano zero, é demonstrada na Tabela, a seguir:

Valor presente do período explícito (FCLO)	\$ 610.415
Valor presente do período contínuo (valor residual)	\$ 344.574
Valor dos Fluxos de Caixa Livre Operacional no ano 2.002	\$ 954.989

O mesmo raciocínio deverá ser empregado no total dos tributos gerados pela empresa, pois, se o Fluxo de caixa livre representar um valor aos proprietários/acionistas, o fluxo de tributos será o valor da empresa para o governo. Assim:

Valor presente de tributos do período explícito	\$ 405.348
Valor presente de tributos do período contínuo (valor residual)	\$ 233.311
Valor dos Fluxos de Tributos no ano 2.002	\$ 638.659

Desta forma, supondo uma taxa de crescimento na ordem de 2,5% ao ano, a apuração do valor total gerado pela empresa pelo FCLO e expresso em moeda de final do ano 2002 é demonstrado na tabela a seguir, bem como, o gráfico da distribuição do valor total gerado:

Valor da empresa (FCL)	\$ 316.330
(-) Valor Presente dos Juros (Instituições Financeiras)	\$ 207.220
(=) Valor destinado aos Sócios/Acionistas	\$ 109.110
(+) Tributos (Governo)	\$ 638.659
Valor da empresa (FCLO)	\$ 954.989

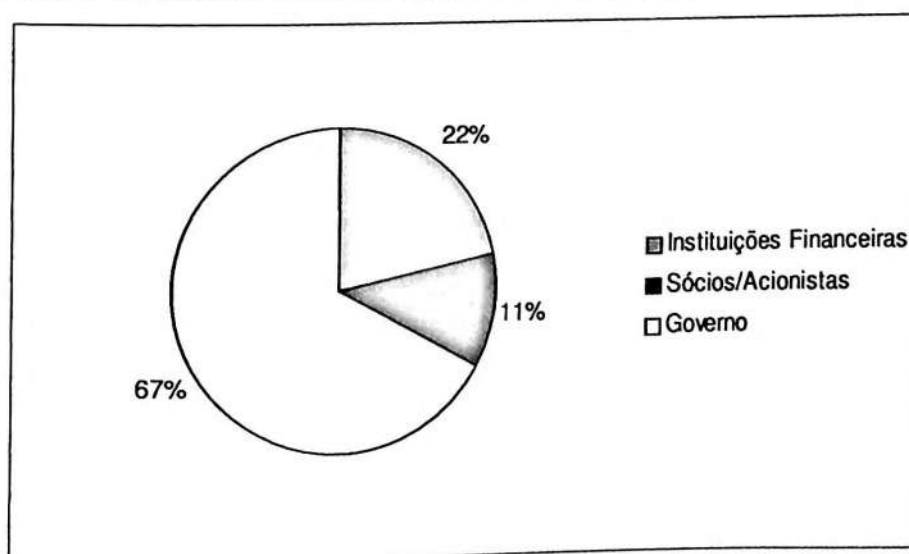


Figura 5.5 – O valor total gerado pela Rubber Star antes da mudança em seu regime de tributação e dividido entre os interessados

Percebe-se que, atualmente, 67,0% do valor total gerado pela Rubber Star são destinados ao governo na forma de tributos, restando para os investidores de capital 33,0%, sendo 22,0% aos bancos e demais instituições financeiras e 11,0% aos sócios/acionistas.

Para este tipo de empresa, pode-se concluir que os tributos possuem um alto peso no valor da empresa. Mas as implicações de um planejamento tributário devem ser verificadas, como a mudança no regime de tributação pelo Lucro Presumido, no valor desta empresa. Para que este processo seja elaborado, será necessário projetar as demonstrações para o mesmo período considerando o novo regime de tributação.

Tabela 5.24 – Previsões do Balanço Patrimonial aos próximos seis anos após a mudança do regime

Balanço Patrimonial (em \$)						
Itens patrimoniais	Final dos períodos					
	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008
Circulante	100.742	138.416	177.031	216.461	256.553	297.114
Imobilizado	28.248	33.898	40.677	48.813	58.575	70.291
(-) Depreciação Acumulada	(4.708)	(10.358)	(17.137)	(25.273)	(35.035)	(46.750)
Total do Ativo	124.282	161.956	200.571	240.001	280.093	320.655
Dívidas	240.251	240.251	240.251	240.251	240.251	240.251
Capital	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Lucros Acumulados	(125.969)	(88.295)	(49.680)	(10.250)	29.842	70.404
Total do Passivo	124.282	161.956	200.571	240.001	280.093	320.655

Tabela 5.25 – Previsões da Demonstração do Resultado do Exercício aos próximos cinco anos antes da mudança do regime

Demonstração do resultado (em \$)						
Itens do resultado	Períodos					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Faturamento Bruto	522.220	532.664	543.318	554.184	565.268	576.573
(-) IPI	(31.333)	(31.960)	(32.599)	(33.251)	(33.916)	(34.594)
(=) Vendas Brutas	490.887	500.705	510.719	520.933	531.352	541.979
(-) ICMS	(83.451)	(85.120)	(86.822)	(88.559)	(90.330)	(92.136)
(-) COFINS	(14.727)	(15.021)	(15.322)	(15.628)	(15.941)	(16.259)
(-) PIS	(3.191)	(3.255)	(3.320)	(3.386)	(3.454)	(3.523)
(=) Vendas Líquidas	389.519	397.309	405.255	413.360	421.628	430.060
(-) Mão de Obra	(36.575)	(37.306)	(38.052)	(38.813)	(39.589)	(40.381)
(-) INSS	(10.168)	(10.371)	(10.578)	(10.790)	(11.006)	(11.226)
(+) ICMS s/ Compras	31.719	32.353	33.000	33.660	34.333	35.020
(+) IPI s/ Compras	11.195	11.419	11.647	11.880	12.118	12.360
(-) CMV	(253.304)	(258.370)	(263.537)	(268.808)	(274.184)	(279.668)
(=) Lucro Bruto	132.386	135.033	137.734	140.489	143.299	146.165
(-) Desp. Operacionais	(4.708)	(5.650)	(6.780)	(8.135)	(9.763)	(11.715)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	127.678	129.384	130.954	132.353	133.536	134.450

(-) Desp. Financeiras	(64.147)	(64.147)	(64.147)	(64.147)	(64.147)	(64.147)
(=) Lucro antes do IR e CS	63.531	65.237	66.807	68.206	69.389	70.303
(-) Contribuição Social	(5.302)	(5.408)	(5.516)	(5.626)	(5.739)	(5.853)
(-) Imposto de Renda e Adicional	(5.891)	(6.008)	(6.129)	(6.251)	(6.376)	(6.504)
(=) Lucro Líquido	52.338	53.821	55.163	56.329	57.274	57.945

Pautado nas previsões do balanço patrimonial e da demonstração do resultado nas Tabelas 5.24 e 5.25, é possível obter o fluxo de caixa livre.

Tabela 5.26 – Previsão do Fluxo de Caixa Livre aos próximos seis anos

Itens do fluxo de caixa	Fluxo de Caixa Livre da empresa (em \$)					
	Períodos					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Faturamento Bruto	522.220	532.664	543.318	554.184	565.268	576.573
(-) IPI	(31.333)	(31.960)	(32.599)	(33.251)	(33.916)	(34.594)
(=) Vendas Brutas	490.887	500.705	510.719	520.933	531.352	541.979
(-) ICMS	(83.451)	(85.120)	(86.822)	(88.559)	(90.330)	(92.136)
(-) COFINS	(14.727)	(15.021)	(15.322)	(15.628)	(15.941)	(16.259)
(-) PIS	(3.191)	(3.255)	(3.320)	(3.386)	(3.454)	(3.523)
(=) Vendas Líquidas	389.519	397.309	405.255	413.360	421.628	430.060
(-) Mão de Obra	(36.575)	(37.306)	(38.052)	(38.813)	(39.589)	(40.381)
(-) INSS	(10.168)	(10.371)	(10.578)	(10.790)	(11.006)	(11.226)
(+) ICMS s/ Compras	31.719	32.353	33.000	33.660	34.333	35.020
(+) IPI s/ Compras	11.195	11.419	11.647	11.880	12.118	12.360
(-) CMV	(253.304)	(258.370)	(263.537)	(268.808)	(274.184)	(279.668)
(=) Lucro Bruto	132.386	135.033	137.734	140.489	143.299	146.165
(-) Desp. Operacionais	(4.708)	(5.650)	(6.780)	(8.135)	(9.763)	(11.715)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	127.678	129.384	130.954	132.353	133.536	134.450
(-) Contribuição Social	(5.302)	(5.408)	(5.516)	(5.626)	(5.739)	(5.853)
(-) IR e Adicional	(5.891)	(6.008)	(6.129)	(6.251)	(6.376)	(6.504)
(=) Lucro Operacional Líquido menos Tributos s/Lucro Ajustados	116.485	117.968	119.310	120.476	121.421	122.092
(+) Depreciação	4.708	5.650	6.780	8.135	9.763	11.715
(-) Gastos de Capital	(4.708)	(5.650)	(6.779)	(8.136)	(9.762)	(11.716)
(-) Variação do Capital de Giro	(36.637)	(37.674)	(38.615)	(39.430)	(40.092)	(40.561)
FCL Empresa	79.849	80.293	80.696	81.046	81.329	81.531

Como o objetivo deste estudo foi avaliar o impacto dos efeitos fiscais sobre o valor da empresa, com estes valores, foi possível obter o Fluxo de Caixa Livre Operacional da empresa:

Tabela 5.27 – Previsão do Fluxo de Caixa Livre Operacional aos próximos seis anos

Fluxo de Caixa Livre Operacional da empresa (em \$)						
Itens do fluxo de caixa	Períodos					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Faturamento Bruto	522.220	532.664	543.318	554.184	565.268	576.573
(-) IPI	(31.333)	(31.960)	(32.599)	(33.251)	(33.916)	(34.594)
(=) Vendas Brutas	490.887	500.705	510.719	520.933	531.352	541.979
(-) ICMS	(83.451)	(85.120)	(86.822)	(88.559)	(90.330)	(92.136)
(-) COFINS	(14.727)	(15.021)	(15.322)	(15.628)	(15.941)	(16.259)
(-) PIS	(3.191)	(3.255)	(3.320)	(3.386)	(3.454)	(3.523)
(=) Vendas Líquidas	389.519	397.309	405.255	413.360	421.628	430.060
(-) Mão de Obra	(36.575)	(37.306)	(38.052)	(38.813)	(39.589)	(40.381)
(-) INSS	(10.168)	(10.371)	(10.578)	(10.790)	(11.006)	(11.226)
(+) ICMS s/ Compras	31.719	32.353	33.000	33.660	34.333	35.020
(+) IPI s/ Compras	11.195	11.419	11.647	11.880	12.118	12.360
(-) CMV	(253.304)	(258.370)	(263.537)	(268.808)	(274.184)	(279.668)
(=) Lucro Bruto	132.386	135.033	137.734	140.489	143.299	146.165
(-) Desp. Operacionais	(4.708)	(5.650)	(6.780)	(8.135)	(9.763)	(11.715)
(=) Lucro Operacional (=LAJI)	127.678	129.384	130.954	132.353	133.536	134.450
(-) Contribuição Social	(5.302)	(5.408)	(5.516)	(5.626)	(5.739)	(5.853)
(-) IR e Adicional	(5.891)	(6.008)	(6.129)	(6.251)	(6.376)	(6.504)
(=) Lucro Operacional Líquido menos Tributos s/Lucro Ajustados	116.485	117.968	119.310	120.476	121.421	122.092
(+) Depreciação	4.708	5.650	6.780	8.135	9.763	11.715
(-) Gastos de Capital	(4.708)	(5.650)	(6.779)	(8.136)	(9.762)	(11.716)
(-) Variação do Capital de Giro	(36.637)	(37.674)	(38.615)	(39.430)	(40.092)	(40.561)
(+) IPI	31.333	31.960	32.599	33.251	33.916	34.594)
(+) ICMS	83.451	85.120	86.822	88.559	90.330	92.136
(+) COFINS	14.727	15.021	15.322	15.628	15.941	16.259
(+) PIS	3.191	3.255	3.320	3.386	3.454	3.523
(+) INSS	10.168	10.371	10.578	10.790	11.006	11.226
(-) ICMS s/ Compras	(31.719)	(32.353)	(33.000)	(33.660)	(34.333)	(35.020)
(-) IPI s/ Compras	(11.195)	(11.419)	(11.647)	(11.880)	(12.118)	(12.360)
(+) Contribuição Social	5.302	5.408	5.516	5.626	5.739	5.853
(+) IR e Adicional	5.891	6.008	6.129	6.251	6.376	6.504
FCLO Empresa	190.997	193.664	196.334	198.997	201.639	204.247

Empregando a mesma taxa de desconto representada pelo custo de capital do proprietário (CCp) calculado pela média geométrica da taxa SELIC dos últimos seis anos (período projetado) de 21,74% ao ano, foi possível apurar o valor gerado da empresa, bem como o gráfico da distribuição como seguem:

Valor presente do período explícito (FCL)	\$ 260.375
Valor presente do período contínuo (valor residual)	\$ 141.280
Valor Total dos Fluxos de Caixa Livre no ano 2002 (Valor da empresa)	\$ 401.655

A apuração do valor total gerado pela empresa por meio do Fluxo de Caixa Livre Operacional, expresso em moeda de final do ano 2002, é demonstrada na Tabela, a seguir:

Valor presente do período explícito (FCLO)	\$ 633.779
Valor presente do período contínuo (valor residual)	\$ 353.930
Valor dos Fluxos de Caixa Livre Operacional no ano 2002	\$ 987.708

O mesmo raciocínio deverá ser empregado ao total dos tributos gerados pela empresa, pois, se o Fluxo de caixa livre representar um valor aos proprietários/acionistas, o fluxo de tributos representará o valor da empresa para o governo. Assim:

Valor presente de tributos do período explícito	\$ 373.404
Valor presente de tributos do período contínuo (valor residual)	\$ 212.649
Valor dos Fluxos de Tributos no ano 2002	\$ 586.053

Desta forma, supondo uma taxa de crescimento na ordem de 2,5% ao ano, a apuração do valor total gerado pela empresa pelo FCLO e expresso em moeda de final do ano 2002 será demonstrada na tabela, a seguir:

Valor da empresa (FCL)	\$ 401.655
(-) Valor Presente dos Juros (Instituições Financeiras)	\$ 207.220
(=) Valor destinado aos Sócios/Acionistas	\$ 194.435
(+) Tributos (Governo)	\$ 586.053
Valor da empresa (FCLO)	\$ 987.708

Assim, o gráfico da distribuição do valor total gerado está representado, como segue:

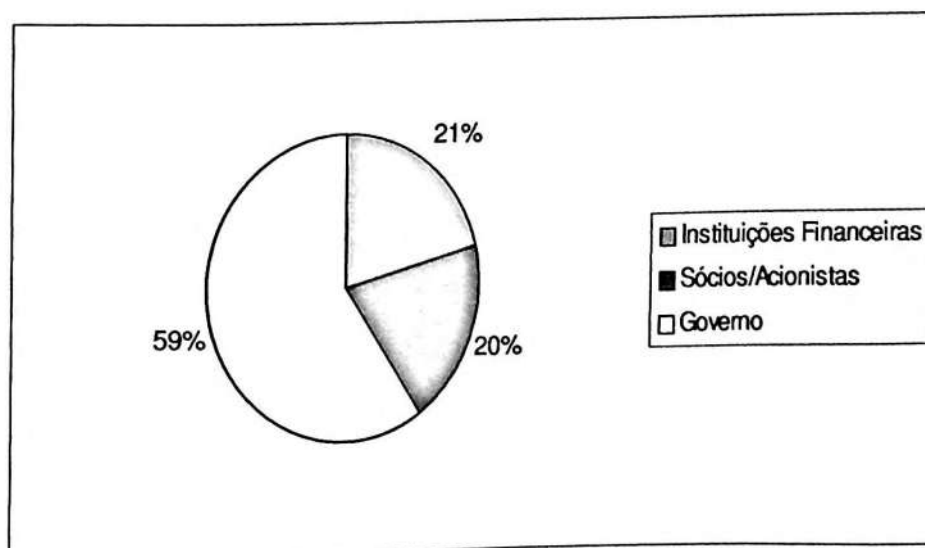


Figura 5.6 – O valor total gerado pela Rubber Star e dividido entre os interessados após o planejamento tributário

Ao comparar as duas avaliações, antes e depois do planejamento tributário, pode concluir-se que a melhor forma de calcular os tributos devidos é por meio do Lucro Presumido, pois há menor transferência do valor gerado.

Entretanto, a decisão de mudar o regime de tributação, de Lucro Real para Presumido, poderá trazer benefícios a esta empresa. A mudança no regime provocaria um aumento no valor da empresa em quase 25,0%, o que significaria que uma parte significativa do valor gerado pela empresa não estaria mais sendo transferida ao governo e, sim, aos fornecedores de capital, conforme é comprovada pela redução do valor total da empresa pelo FCLO.

Com o novo regime de tributação adotado, 59,0% do valor total gerado pela empresa seriam destinados ao governo, percentual este ainda bastante alto, mas demonstrando uma situação bem melhor que a anterior. A situação dos proprietários sofreria melhoras, pois haveria um aumento de oito pontos percentuais no valor destinado a eles comparado ao anterior.

Nota-se, também, que a mudança no regime de tributação poderia trazer poucas alterações às instituições financeiras, observado pela diminuição percentual de 1,0%, o que demonstra que o impacto fiscal que incide sobre a empresa não comprometerá o recebimento dos juros por parte destas entidades.

6. CONCLUSÃO

Este trabalho objetivou mostrar as principais práticas do Planejamento Tributário no Brasil e, sobretudo, como aplicá-las em situações cotidianas para aumentar o valor de uma empresa.

O constante crescimento da participação dos tributos brasileiros na formação de preços dos produtos e serviços oferecidos, aliado ao fato de que a competitividade no mercado requer cada vez mais esforços criativos, inovadores e dinâmicos de estratégia das empresas, faz com que o Planejamento Tributário seja uma ferramenta imprescindível às entidades.

Ao tornar cada vez mais minucioso e profundo este procedimento, é possível detectar os efeitos tributários em qualquer tipo de operação que a empresa venha a praticar e apontar a alternativa mais viável que possa ser adotada, assim, sob este aspecto, o Planejamento Tributário deve ser visto pelos empresários e gestores de negócios.

O Planejamento Tributário consiste no fato de que todos os contribuintes têm o direito de realizar seus negócios sem se onerar demasiadamente com tributos, de forma que paguem o mínimo exigível em face de uma determinada legislação. Desse modo, o empresário que decide optar pela alternativa mais econômica do ponto de vista fiscal, procede exatamente como quando resolve adquirir um insumo pelo menor preço possível. E isso é bastante benéfico ao mercado como um todo.

No entanto, as normas que compõem o sistema tributário nacional, brevemente estudadas na segunda parte deste trabalho, padecem de dois problemas principais: a pouca clareza de seus mandamentos e sua grande instabilidade, tornando árdua a tarefa de entendê-las e de acompanhar o ritmo de suas alterações e, em consequência, são poucas as pessoas que sabem cumprir corretamente com as obrigações tributárias, o que ressalta a necessidade de se

adotar um Planejamento Tributário eficiente, capaz de superar todas as dificuldades para conhecer as normas tributárias e, ainda, indicar caminhos alternativos mais econômicos.

Como foi observado neste estudo, minimizar o impacto tributário dentro dos limites legais é o objetivo do Planejamento Tributário. Desta forma, cabe ao contribuinte observar as limitações previstas em lei e delinear as estruturas e formas legítimas para suas operações industriais e mercantis, possibilitando-lhe menor custo tributário e, desta forma, planejar com melhor capacidade sua estratégia de atuação.

O campo de atuação das estratégias de economia legítima de tributos é bastante amplo, assim, pretendeu-se estudar estes efeitos nos principais tributos incidentes sobre as operações empresariais, classificados de acordo com suas incidências sobre os elementos da demonstração do resultado: tributos incidentes sobre o faturamento (PIS, COFINS, ISS, SIMPLES); tributos incidentes sobre o valor adicionado (ICMS, IPI, contribuições sobre a folha de salários) e tributos incidentes sobre o resultado (IRPJ e CSSL).

Na terceira parte desta dissertação, buscou-se mostrar como determinadas situações, processos e transações devem ser conduzidos internamente, de modo a minimizar sua exposição tributária. Tais procedimentos de economia legítima de tributos estão classificados sob o ponto de vista empresarial, ou seja, analisando seus efeitos na estrutura gerencial e contábil-financeira, a saber: Planejamento Tributário Estratégico e Planejamento Tributário Operacional. Alguns exemplos da vida real procuraram ilustrar estes procedimentos, propiciando maior clareza dos efeitos tributários e permitindo a criação de estratégias capazes de anular, reduzir ou postergar os efeitos danosos dos tributos na atividade empresarial.

Pela análise das questões tributárias desenvolvidas neste trabalho, visando a redução lícita do custo tributário, é fácil concluir que o Planejamento Tributário representa um instrumento vital às empresas. Mas para verificar toda a extensão dessa importância e a relevância dessa ferramenta na moderna Controladoria, este trabalho procurou, em sua quarta

parte, também, quantificar a contribuição que o Planejamento Tributário poderá trazer aos negócios.

Para realizá-lo, procurou-se entender o imperativo do valor vivenciado pelas empresas modernas, segundo o qual sua finalidade última e mais destacada seria a de retornar o maior valor possível aos investimentos de seus acionistas/proprietários, ou, em outros termos, fazer com que a empresa tenha o maior retorno possível para os que nela investem seu capital.

No entanto, a medida do valor de uma empresa para seus acionistas/proprietários resulta de sua potencialidade, de uma geração futura de caixa que se possa tornar disponível a seus acionistas/proprietários. Desta forma, o método empregado para avaliação de uma empresa em andamento (*“going concern”*) foi o Fluxo de Caixa Livre (FCL) que, quando estimado e analisado, exerce grande importância na tomada de decisões financeiras, pois é o que melhor evidencia a eficiência esperada de determinado negócio.

Por se tratar de um método mais comum para determinar o valor de uma empresa, todo o estudo foi voltado para analisar os impactos tributários sobre esta metodologia. Com isso, foi demonstrado, por meio de estudos de casos práticos, que os acionistas/proprietários só recebem uma pequena parcela do resíduo da geração de resultados em termos de caixa, após o pagamento de todas as aquisições de insumos e obrigações financeiras, entre as quais destacam-se os tributos.

Portanto, pode-se concluir que o máximo valor empresarial só poderá ser obtido com a minimização da exposição da empresa ao impacto tributário por meio da efetivação de um Planejamento Tributário, e isto é, especialmente, importante em um cenário típico de negócios brasileiro, no qual o impacto tributário comparece como um dos mais importantes fatores da mortalidade empresarial.

Como recomendação, sugere-se que sejam desenvolvidos novos estudos e pesquisas relativos às técnicas e práticas de Planejamento Tributário, como forma de se dotar de melhor

capacidade de competição no mercado e, como consequência, a elevação do valor da empresa, eliminando as falhas nos procedimentos que tenham reflexos tributários, tais como: as omissões involuntárias do cumprimento de obrigações que acarretam penalidades relevantes, sem que a organização tenha tido qualquer compensação financeira, ou ainda, fazer com que a organização tenha condições de optar pelo procedimento menos oneroso face às alternativas legais que se apresentem em cada situação.

Por outro lado, tendo em vista que o assunto abordado nesta dissertação sofre alterações continuamente, recomenda-se, também, que aqueles que vierem a consultar este trabalho, tomem certas precauções quanto à validade de suas premissas, dado que poderão estar defasadas em função de alterações que venham ocorrer, posteriormente, à sua elaboração.

Torna-se relevante que se estimulem estudos e pesquisas mais aprofundados a respeito da concessão de benefícios fiscais no Brasil, de maneira que o assunto venha a ser de domínio público e não do conhecimento de poucos, pois, só assim, essa prática poderá ser aprimorada e passar a produzir os resultados que dela se espera, que é o de alavancar o valor empresarial nos vários setores ou atividades relevantes para o País.

Por fim, destaca-se que, em face da pouca preocupação com assuntos de natureza tributária em nossa sociedade, caberia aos órgãos de imprensa, escolas e universidades contribuírem para a promoção de uma ampla conscientização tributária nacional, a fim de que todos se tornem parte integrante deste importante e ininterrupto processo de exercício da cidadania que representa a definição do sistema tributário nacional. O processo deveria ainda ter a participação ativa de todos os cidadãos que, acompanhando e cobrando de seus representantes uma postura digna e justa, propiciaria, inevitavelmente, a elevação do padrão tributário nacional, de tal sorte que este se tornasse, pelo menos, mais justo, seguindo os preceitos constitucionais já vigentes.

Anexo A – Questionário sobre percepção de tributos nas empresas

A Identificação

1. **Número de identificação da empresa:**

2. **Ramo?**

1	Comércio	<input type="checkbox"/>
2	Indústria	<input type="checkbox"/>
3	Serviços	<input type="checkbox"/>

3. **Tamanho – valor faturamento (R\$1.000,00)**

4. **Tamanho – ativos (R\$1.000,00)**

5. **Porcentagem do Imobilizado sobre o Ativo Total**

6. **Endividamento – relação entre total do exigível e patrimônio líquido**

7. **Porcentagens sobre faturamento:**

Mão-de-obra + encargos	<input type="checkbox"/>
Materiais	<input type="checkbox"/>
Serviços	<input type="checkbox"/>
Total de insumos (materiais+serviços)	<input type="checkbox"/>
Total de custos (mão-de-obra+encargos+total de insumos)	<input type="checkbox"/>

B Percepções sobre Impostos

1. **Prioridades entre as despesas principais (2 respostas)**

1	Pagamento de salários	<input type="checkbox"/>
2	Pagamento de matérias-primas e componentes	<input type="checkbox"/>
3	Pagamentos de energia e serviços	<input type="checkbox"/>
4	Pagamentos de juros	<input type="checkbox"/>
5	Pagamentos de impostos	<input type="checkbox"/>

2. **Obteve lucro no ano passado?**

1	Sim	<input type="checkbox"/>
2	Não	<input type="checkbox"/>

55	2	1.370	652	45,8%	1,30	35,7%	41,9%	16,3%	58,2%	93,9%	3	1	não	2	sim	2
56	1	2.785	724	28,5%	1,59	31,0%	68,6%	3,7%	72,2%	100,3%	2	4	não	3	sim	5
57	2	228	116	56,3%	1,27	39,7%	50,5%	7,0%	57,5%	97,2%	1	1	não	4	sim	4
58	1	256	84	28,8%	1,39	37,8%	66,9%	2,1%	69,0%	108,8%	2	1	não	2	sim	2
59	3	1.625	281	18,0%	0,67	49,1%	10,4%	2,7%	13,1%	62,1%	1	2	sim	1	não	0
60	2	5.560	1.527	55,4%	1,29	31,0%	52,6%	12,1%	64,6%	95,6%	3	2	não	1	sim	1
61	3	1.764	193	34,2%	0,20	25,1%	13,7%	3,3%	17,0%	42,1%	2	3	sim	1	não	0
62	3	1.660	207	15,8%	0,14	28,5%	14,0%	3,3%	17,3%	45,8%	1	4	sim	8	não	0
63	1	885	291	34,4%	1,15	30,4%	64,9%	3,3%	68,3%	98,7%	3	2	não	2	sim	1
64	3	4.980	1.309	33,8%	0,32	38,8%	11,7%	2,4%	14,1%	52,8%	1	2	sim	6	não	0
65	3	2.063	349	20,5%	0,00	38,0%	14,0%	2,1%	16,1%	54,1%	2	1	sim	4	não	0
66	1	446	148	35,2%	0,83	36,3%	45,2%	2,2%	47,3%	83,6%	1	3	não	2	sim	1
67	2	1.750	842	59,7%	1,22	38,4%	47,3%	13,9%	61,1%	99,6%	3	1	não	6	sim	1
68	3	380	60	29,8%	0,57	48,8%	14,7%	3,0%	17,7%	66,5%	1	2	sim	2	não	0
69	1	431	139	20,7%	1,06	34,1%	62,0%	3,2%	65,2%	99,3%	3	1	não	7	sim	1
70	3	1.000	167	21,2%	0,37	28,1%	11,1%	2,4%	13,5%	41,6%	1	3	sim	2	não	0
71	1	787	268	37,1%	1,23	34,8%	45,1%	2,7%	47,7%	82,5%	3	3	não	1	sim	3
72	1	1.109	316	35,0%	1,11	20,1%	63,0%	2,3%	65,3%	85,4%	2	1	não	1	sim	3
73	1	1.928	569	30,2%	0,84	22,1%	65,3%	2,3%	67,6%	89,7%	2	3	não	1	sim	2
74	1	1.139	413	27,3%	1,32	31,8%	47,6%	4,0%	51,6%	83,4%	1	3	não	1	sim	4
75	1	1.761	600	23,0%	0,52	27,2%	44,1%	3,2%	47,3%	74,5%	1	2	não	1	sim	3
76	2	-	-	52,4%	1,72	25,2%	51,7%	15,0%	66,6%	91,8%	2	1	não	5	sim	1
77	3	1.129	115	33,5%	0,31	27,0%	13,2%	3,2%	16,4%	43,4%	1	3	sim	1	não	0
78	1	289	108	35,6%	0,38	26,0%	40,2%	3,7%	43,9%	69,9%	1	2	sim	3	não	0
79	3	509	52	33,0%	0,08	27,3%	13,7%	2,2%	15,9%	43,2%	2	4	sim	1	não	0
80	1	4.844	1.061	39,8%	1,27	21,3%	57,0%	2,4%	59,4%	80,7%	4	3	não	3	sim	1
81	2	1.222	583	50,3%	0,70	30,0%	41,4%	6,4%	47,9%	77,9%	1	2	não	1	sim	1
82	1	58	21	30,7%	0,64	19,7%	45,3%	3,0%	48,3%	68,0%	1	2	sim	2	não	0
83	1	3.807	870	39,2%	1,19	28,8%	68,2%	2,2%	70,4%	97,0%	1	2	não	8	sim	1
84	1	2.534	529	33,9%	1,47	31,0%	51,2%	3,6%	54,8%	85,8%	1	3	não	3	sim	1
85	1	1.641	587	25,2%	0,63	22,3%	53,6%	2,1%	55,7%	78,0%	1	2	não	1	sim	3
86	1	1.867	568	30,4%	1,19	29,9%	69,8%	2,5%	72,3%	102,2%	2	4	não	1	sim	2
87	2	321	164	44,7%	1,22	42,9%	44,4%	10,0%	54,4%	97,3%	1	2	não	1	sim	1
88	2	661	316	59,3%	1,39	20,8%	45,1%	18,9%	64,0%	84,8%	2	1	não	1	sim	7
89	1	1.605	500	38,6%	1,51	20,3%	63,9%	2,4%	66,3%	86,6%	2	1	não	3	sim	1
90	1	1.056	400	24,6%	0,76	22,2%	45,4%	2,5%	47,9%	70,1%	2	5	não	2	sim	1
91	1	1.332	498	27,7%	1,26	32,1%	66,7%	3,0%	69,7%	101,8%	3	2	não	2	sim	1
92	1	756	234	38,7%	1,53	36,8%	57,9%	3,1%	61,0%	97,5%	3	1	não	1	sim	2
93	3	3.637	493	24,7%	0,24	31,8%	12,9%	2,9%	15,8%	47,4%	2	3	sim	4	não	0
94	1	4.511	1.047	35,2%	1,56	26,4%	64,1%	2,9%	67,0%	93,4%	1	2	não	1	sim	1
95	3	1.624	222	32,4%	0,08	31,0%	10,1%	2,6%	12,7%	43,7%	4	2	sim	1	não	0
96	1	1.237	418	21,6%	0,81	24,3%	42,3%	2,6%	44,9%	69,2%	5	2	não	2	sim	1
97	1	209	71	21,9%	1,38	37,0%	57,4%	3,3%	60,7%	97,8%	2	1	não	5	sim	1
98	1	834	297	27,2%	1,25	29,2%	69,9%	2,9%	72,8%	102,0%	1	2	não	1	sim	1
99	1	236	82	31,4%	0,85	37,4%	40,2%	3,8%	44,0%	81,4%	1	2	não	1	sim	2
100	2	2.466	720	53,2%	1,79	26,2%	49,9%	15,0%	65,0%	91,2%	1	2	não	2	sim	1
101	3	1.139	203	28,8%	0,31	48,2%	11,1%	2,5%	13,6%	61,8%	1	2	sim	4	não	0
102	3	847	132	32,5%	0,26	33,8%	14,6%	3,3%	17,9%	51,5%	1	2	sim	2	não	0
103	2	833	444	54,6%	0,83	32,2%	54,9%	14,3%	69,2%	101,3%	4	2	não	2	sim	2
104	1	948	323	29,5%	0,53	30,4%	40,6%	2,2%	42,9%	73,3%	1	2	não	3	sim	2
105	3	436	59	26,8%	0,38	39,1%	10,1%	2,4%	12,6%	51,6%	1	2	sim	1	não	0
106	3	1.496	217	23,6%	0,12	26,2%	11,1%	2,6%	13,6%	39,8%	1	2	sim	2	não	0
107	2	1.045	533	49,8%	0,90	39,3%	51,3%	12,2%	63,6%	102,9%	1	3	não	2	sim	1
108	2	2.784	961	53,4%	1,87	29,7%	48,0%	10,5%	58,4%	88,2%	2	5	não	1	sim	5
109	3	2.617	493	24,4%	0,56	44,7%	14,0%	3,3%	17,3%	62,1%	1	2	sim	3	não	0
110	3	776	88	17,8%	0,66	54,4%	14,2%	1,7%	15,9%	70,3%	1	2	não	3	sim	1
111	2	1.452	756	42,4%	0,93	37,4%	51,6%	10,2%	61,8%	99,2%	2	1	não	3	sim	3
112	1	359	112	22,3%	1,57	36,5%	46,2%	3,4%	49,6%	86,0%	1	5	não	1	sim	1
113	1	397	140	20,8%	1,07	33,4%	69,7%	2,5%	72,2%	105,6%	2	1	não	4	sim	2

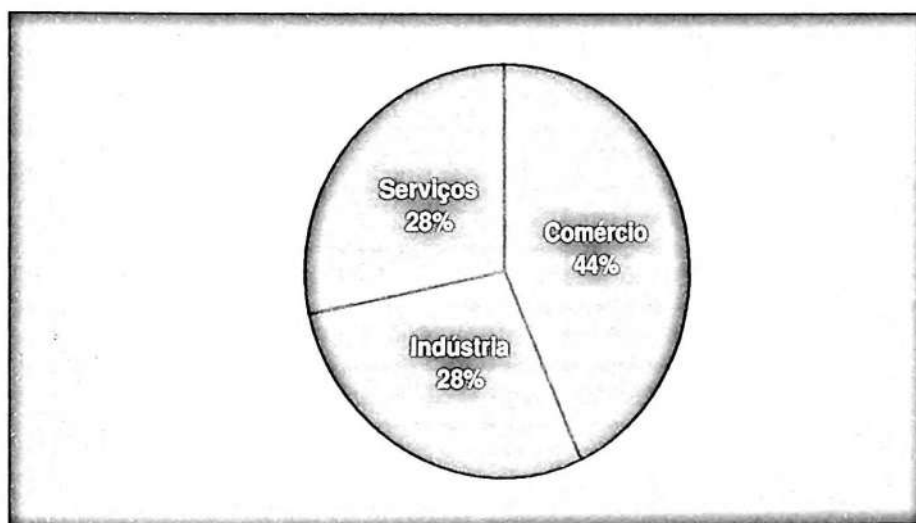
114	2	1.851	948	58,8%	0,91	28,9%	43,3%	13,1%	56,4%	85,4%	1	4	não	6	sim	2
115	3	1.423	161	15,3%	0,35	36,0%	10,3%	1,8%	12,1%	48,2%	1	2	sim	1	não	0
116	1	1.646	543	25,0%	0,57	19,7%	54,4%	3,6%	58,1%	77,7%	2	1	não	6	sim	2
117	3	235	38	20,4%	0,23	42,0%	14,3%	2,9%	17,2%	58,2%	1	2	sim	4	não	0
118	1	2.430	642	29,9%	1,49	32,5%	55,0%	2,7%	57,7%	90,1%	2	1	não	2	sim	3
119	2	3.222	1.194	58,1%	1,11	23,7%	42,0%	19,3%	61,3%	85,0%	2	4	não	2	sim	1
120	3	1.720	158	32,1%	0,26	27,2%	13,4%	2,1%	15,5%	42,7%	2	3	sim	4	não	0
121	3	2.634	297	25,2%	0,51	49,8%	11,1%	3,5%	14,6%	64,3%	2	1	sim	1	não	0
122	3	101	8	31,7%	0,65	46,4%	12,0%	3,4%	15,4%	61,8%	1	2	sim	7	não	0
123	1	3.918	909	21,6%	0,92	22,4%	67,0%	2,6%	69,6%	92,0%	1	2	não	1	sim	2
124	2	628	341	41,7%	1,53	44,2%	53,4%	7,4%	60,8%	105,0%	1	2	não	2	sim	1
125	1	431	151	33,8%	1,45	35,2%	57,5%	3,0%	60,5%	95,6%	1	2	não	3	sim	2
126	1	1.731	569	33,4%	1,09	30,7%	56,9%	2,6%	59,4%	90,2%	2	1	não	4	sim	1
127	1	1.834	680	28,6%	0,81	24,8%	65,5%	2,4%	67,9%	92,7%	2	3	não	1	sim	2
128	3	1.823	226	33,8%	0,42	48,5%	10,0%	1,7%	11,7%	60,2%	2	1	sim	1	não	0
129	1	930	329	32,8%	1,46	34,5%	48,6%	2,5%	51,1%	85,6%	2	5	não	1	sim	1
130	3	1.530	237	27,3%	0,63	46,7%	11,3%	2,6%	13,8%	60,6%	2	1	sim	5	não	0
131	2	1.081	575	43,8%	1,50	25,0%	44,5%	18,6%	63,2%	88,2%	1	2	não	2	sim	3
132	1	1.718	626	33,2%	1,10	23,2%	60,8%	3,9%	64,8%	87,9%	4	3	não	4	sim	2
133	1	517	183	22,8%	1,00	23,8%	66,0%	2,8%	68,8%	92,6%	2	3	não	3	sim	7
134	1	38	11	22,6%	0,87	20,8%	66,3%	3,4%	69,7%	90,6%	1	4	não	4	sim	1
135	3	1.490	186	30,9%	0,34	44,6%	11,6%	1,9%	13,5%	58,1%	5	2	sim	2	não	0
136	1	694	247	31,9%	0,32	21,5%	41,9%	3,6%	45,6%	67,1%	2	1	sim	1	não	0
137	1	303	86	22,9%	1,43	34,4%	50,7%	2,2%	52,9%	87,3%	2	1	não	1	sim	1
138	1	3.032	826	30,8%	0,56	26,1%	41,9%	3,9%	45,8%	71,9%	2	3	não	1	sim	2
139	1	787	226	25,7%	1,19	28,8%	63,8%	2,8%	66,5%	95,3%	1	2	não	3	sim	4
140	3	555	90	31,0%	0,26	41,7%	14,6%	3,1%	17,6%	58,4%	3	2	sim	2	não	0
141	1	712	217	27,6%	0,54	20,2%	53,1%	2,5%	55,6%	75,8%	2	5	não	3	sim	7
142	3	45	6	22,7%	0,43	48,8%	11,6%	1,9%	13,5%	62,3%	1	2	sim	1	não	0
143	1	1.479	530	31,1%	1,50	29,0%	66,8%	2,6%	69,5%	98,5%	2	1	não	4	sim	2
144	1	2.735	813	39,4%	1,22	21,0%	58,9%	3,4%	62,3%	83,3%	1	3	não	2	sim	4
145	1	795	257	21,5%	1,36	32,6%	53,9%	3,1%	57,0%	89,6%	2	1	não	9	sim	2
146	2	2.347	846	42,9%	0,95	25,2%	50,2%	15,8%	66,0%	91,2%	1	4	não	1	sim	2
147	1	536	155	24,0%	1,50	22,7%	60,9%	2,2%	63,1%	85,8%	1	2	não	1	sim	2
148	3	1.977	319	15,0%	0,18	28,3%	13,9%	1,7%	15,6%	43,9%	1	2	sim	3	não	0
149	1	875	201	27,9%	0,37	28,1%	40,6%	2,9%	43,5%	71,6%	1	5	sim	2	não	0
150	2	1.343	716	41,6%	1,59	22,4%	51,4%	13,1%	64,6%	87,0%	1	5	não	7	sim	2
151	2	2.077	594	47,8%	1,37	24,9%	41,9%	18,3%	60,2%	85,1%	1	3	não	4	sim	3
152	1	1.821	650	22,7%	0,67	23,5%	51,7%	2,2%	53,8%	77,3%	5	1	não	2	sim	1
153	2	1.211	556	50,9%	1,73	25,3%	50,0%	9,6%	59,6%	84,9%	2	1	não	1	sim	7
154	2	1.916	882	47,8%	1,78	38,8%	44,7%	14,6%	59,3%	98,1%	1	2	não	1	sim	2
155	2	1.795	940	55,2%	0,50	24,8%	43,7%	7,1%	50,9%	75,7%	4	1	não	3	sim	3
156	2	3.427	1.203	45,5%	0,82	32,2%	50,4%	16,9%	67,2%	99,4%	4	3	não	2	sim	2
157	1	390	143	34,0%	1,27	35,0%	49,3%	2,7%	52,0%	87,0%	2	1	não	1	sim	1
158	1	1.941	584	25,6%	0,52	27,8%	41,9%	2,9%	44,8%	72,5%	1	3	não	1	sim	7
159	1	1.089	330	23,2%	0,42	20,0%	48,6%	2,7%	51,3%	71,4%	1	3	não	1	sim	2
160	3	1.650	296	17,0%	0,09	37,3%	13,8%	3,3%	17,1%	54,5%	1	5	sim	1	não	0
161	2	1.106	596	45,3%	1,63	39,1%	55,0%	6,8%	61,8%	100,9%	2	1	não	1	sim	1
162	2	1.526	688	50,8%	1,00	33,1%	48,5%	5,3%	53,8%	86,9%	4	3	não	2	sim	1
163	3	408	56	21,8%	0,33	34,2%	13,0%	1,9%	14,8%	49,0%	1	3	sim	5	não	0
164	1	3.773	1.110	28,2%	1,24	21,8%	69,6%	3,4%	73,0%	94,5%	5	1	não	6	sim	3
165	1	252	80	20,9%	1,30	37,0%	41,3%	3,9%	45,1%	82,2%	1	2	não	2	sim	1
166	1	1.347	467	24,8%	0,81	31,0%	54,4%	2,1%	56,5%	87,5%	2	5	não	3	sim	1
167	2	2.734	908	54,8%	1,38	31,8%	43,9%	7,8%	51,7%	83,3%	3	2	não	7	sim	5
168	2	4.996	1.043	47,1%	1,60	24,7%	51,2%	13,8%	65,0%	89,7%	2	3	não	3	sim	1
169	2	2.614	787	54,4%	0,92	27,3%	49,1%	13,6%	62,7%	89,9%	1	3	não	2	sim	1
170	1	1.522	498	35,6%	1,52	28,4%	63,5%	3,3%	66,8%	93,2%	1	2	não	1	sim	7
171	3	1.349	174	19,9%	0,14	42,0%	11,8%	3,5%	15,3%	57,3%	1	3	sim	3	não	0
172	1	812	271	38,3%	1,53	28,4%	60,9%	3,3%	64,2%	92,6%	1	2	não	2	sim	2

173	2	2.342	742	51,7%	1,18	34,9%	53,0%	15,0%	68,0%	102,9%	1	3	não	4	sim	3
174	3	863	151	16,5%	0,00	25,6%	14,8%	2,3%	17,1%	42,8%	4	1	sim	1	não	0
175	3	467	64	34,2%	0,37	48,0%	11,0%	1,5%	12,5%	60,5%	1	2	sim	1	não	0
176	1	3.192	690	29,8%	0,92	26,3%	66,8%	3,7%	70,6%	96,8%	2	1	não	1	sim	4
177	3	1.644	265	13,8%	0,70	48,8%	11,4%	2,0%	13,3%	62,1%	2	1	sim	4	não	0
178	3	1.853	203	15,6%	0,27	35,6%	11,7%	2,1%	13,8%	49,4%	3	5	sim	3	não	0
179	2	1.572	795	56,3%	1,70	26,5%	54,0%	6,4%	60,4%	87,0%	1	2	não	1	sim	1
180	1	2.059	538	38,4%	1,29	25,9%	53,2%	3,7%	56,9%	82,8%	2	1	não	2	sim	7
181	2	1.293	687	57,4%	1,53	28,8%	53,2%	9,2%	62,3%	91,1%	1	5	não	1	sim	1
182	2	2.047	592	51,0%	1,58	38,1%	43,9%	15,6%	59,5%	97,6%	1	3	não	2	sim	1
183	2	5.621	1.510	51,1%	1,05	29,6%	42,7%	8,3%	51,0%	80,6%	2	1	não	3	sim	1
184	1	2.878	801	30,8%	0,93	22,9%	60,9%	2,2%	63,1%	86,0%	1	2	não	2	sim	2
185	1	1.127	329	37,4%	1,33	18,8%	69,4%	3,3%	72,7%	91,5%	2	1	não	1	sim	1
186	2	3.076	1.052	44,9%	1,05	33,2%	51,0%	6,0%	57,0%	90,2%	1	3	não	2	sim	2
187	3	1.181	165	27,6%	0,35	35,3%	14,4%	3,0%	17,4%	52,7%	2	4	sim	3	não	0
188	3	1.264	213	21,7%	0,19	29,0%	14,7%	2,4%	17,2%	46,2%	1	3	sim	2	não	0
189	2	1.770	828	47,4%	1,64	36,7%	40,4%	5,1%	45,5%	82,2%	2	4	não	1	sim	7
190	2	4.771	956	58,7%	1,14	29,4%	50,0%	19,2%	69,1%	98,6%	3	4	não	1	sim	6
191	3	434	64	17,8%	0,20	30,0%	10,1%	3,2%	13,3%	43,3%	2	1	sim	4	não	0
192	1	3.780	1.070	20,3%	1,41	27,3%	65,5%	2,9%	68,4%	95,7%	1	3	não	6	sim	1
193	2	996	535	59,5%	1,11	23,6%	48,4%	12,3%	60,7%	84,3%	1	5	não	2	sim	1
194	1	2.639	588	38,0%	1,08	22,0%	69,1%	3,1%	72,2%	94,3%	1	2	não	3	sim	1
195	3	365	39	23,4%	0,27	45,4%	11,6%	1,9%	13,6%	59,0%	1	2	sim	3	não	0
196	2	1.320	609	48,2%	1,50	29,7%	50,5%	14,7%	65,2%	94,9%	4	3	não	2	sim	2
197	1	157	50	35,2%	1,07	30,7%	68,4%	2,6%	71,0%	101,6%	2	1	não	4	sim	1
198	1	278	104	27,1%	0,82	24,4%	59,3%	3,1%	62,4%	86,8%	1	3	não	1	sim	1
199	2	2.112	636	53,8%	1,77	26,2%	46,5%	7,6%	54,1%	80,4%	2	1	não	1	sim	3
200	2	1.188	616	57,3%	1,19	33,3%	43,1%	17,5%	60,6%	93,9%	2	3	não	1	sim	3
201	3	497	73	31,1%	0,38	25,8%	13,1%	2,8%	15,9%	41,5%	1	3	sim	3	não	0
202	1	756	237	33,8%	1,50	36,8%	46,3%	2,9%	49,2%	86,1%	1	2	não	1	sim	1
203	3	549	83	24,0%	0,31	26,0%	13,2%	2,7%	16,0%	42,0%	1	2	sim	2	não	0
204	1	1.590	523	22,2%	1,37	31,9%	48,7%	3,8%	52,5%	84,4%	4	1	não	1	sim	4
205	1	373	107	28,7%	1,38	19,8%	69,9%	3,6%	73,5%	93,3%	3	5	não	3	sim	2
206	3	1.144	155	12,8%	0,05	28,0%	12,0%	2,9%	14,9%	42,8%	2	3	sim	4	não	0
207	1	2.814	715	26,6%	0,77	24,3%	46,6%	2,6%	49,2%	73,6%	2	1	não	1	sim	4
208	2	444	206	45,0%	1,10	31,3%	51,2%	16,0%	67,2%	98,6%	1	2	não	3	sim	3
209	1	4.742	811	28,4%	0,89	21,6%	42,3%	3,1%	45,4%	67,1%	3	2	não	4	sim	1
210	1	4.932	821	39,8%	1,58	21,3%	60,6%	3,1%	63,7%	85,0%	1	2	não	2	sim	3
211	1	84	28	32,4%	1,29	26,8%	60,0%	3,3%	63,3%	90,0%	1	2	não	1	sim	1
212	1	568	174	29,4%	1,31	19,9%	62,1%	2,2%	64,3%	84,2%	3	4	não	1	sim	4
213	2	5.169	1.519	58,0%	0,54	20,1%	47,5%	9,1%	56,6%	78,7%	1	2	não	1	sim	3
214	3	995	127	15,4%	0,37	39,8%	15,0%	2,9%	17,8%	57,7%	2	1	sim	2	não	0
215	3	632	94	31,2%	0,22	44,0%	11,6%	2,6%	14,2%	58,2%	2	1	sim	2	não	0
216	1	3.087	744	37,5%	1,47	25,7%	59,9%	2,6%	62,5%	88,1%	2	1	não	1	sim	7
217	1	2.968	814	29,1%	0,93	32,0%	55,0%	2,2%	57,2%	89,2%	1	2	não	2	sim	1
218	1	4.390	826	20,3%	1,49	26,9%	58,8%	3,3%	62,1%	89,0%	3	4	não	2	sim	1
219	3	3	-	18,5%	0,03	37,2%	14,5%	2,8%	17,3%	54,5%	1	2	sim	1	não	0
220	2	3.510	1.223	53,3%	1,02	33,7%	54,1%	10,7%	64,8%	98,5%	2	5	não	4	sim	2
221	1	844	257	22,8%	1,16	27,2%	54,7%	3,0%	57,7%	84,9%	1	3	não	2	sim	1
222	1	2.160	530	32,1%	0,51	24,0%	51,4%	3,6%	55,0%	78,9%	3	1	não	1	sim	2
223	2	1.599	854	59,4%	1,27	27,7%	53,7%	7,4%	61,1%	88,7%	2	1	não	1	sim	3
224	2	3.894	1.393	45,1%	1,73	29,4%	41,9%	16,0%	57,8%	87,2%	1	5	não	1	sim	1
225	1	1.596	564	23,9%	1,52	23,7%	57,6%	2,7%	60,3%	83,9%	3	1	não	2	sim	2
226	2	2.822	1.047	44,3%	1,70	37,0%	42,9%	5,5%	48,4%	85,4%	1	2	não	2	sim	1
227	3	221	35	23,2%	0,02	26,5%	10,6%	2,3%	12,9%	39,3%	4	2	sim	1	não	0
228	3	68	6	23,6%	0,04	40,1%	13,6%	3,1%	16,7%	56,8%	1	2	sim	2	não	0
229	3	5.674	1.173	28,4%	0,02	36,1%	11,9%	2,8%	14,7%	50,8%	2	1	sim	2	não	0
230	2	2.378	884	54,4%	0,98	34,1%	42,3%	11,0%	53,3%	87,4%	1	5	não	2	sim	1
231	1	5.078	928	39,4%	0,36	18,5%	55,4%	3,7%	59,1%	77,6%	1	3	sim	1	não	0

232	3	2.084	365	22,4%	0,06	40,6%	12,4%	1,7%	14,1%	54,7%	1	2	sim	2	não	0
233	3	541	83	13,0%	0,22	43,8%	11,9%	2,2%	14,2%	58,0%	2	1	sim	1	não	0
234	1	4.472	748	29,1%	0,92	21,8%	63,6%	3,1%	66,7%	88,3%	1	2	não	1	sim	2
235	2	1.681	798	47,7%	1,18	20,7%	53,8%	6,1%	59,9%	80,6%	1	5	não	6	sim	2
236	2	3.844	1.093	45,2%	1,12	28,4%	54,7%	19,6%	74,2%	102,8%	3	1	não	2	sim	5
237	3	931	114	34,1%	0,17	42,2%	11,9%	2,8%	14,7%	57,0%	2	1	sim	2	não	0

Anexo C – Tabelas e Gráficos da Pesquisa

A. Identificação



Ramo das empresas pesquisadas

- Faturamento líquido médio das empresas pesquisadas (em R\$ 1.000,00):

Empresas comerciais	\$ 1.686
Empresas industriais	\$ 2.017
Empresas prestadoras de serviços	\$ 1.246

- Ativo médio das empresas pesquisadas (em R\$ 1.000,00):

Empresas comerciais	\$ 459
Empresas industriais	\$ 743
Empresas prestadoras de serviços	\$ 200

- Porcentagem do Imobilizado sobre o Ativo Total:

Empresas comerciais	29,4%
Empresas industriais	51,6%
Empresas prestadoras de serviços	23,6%

- Média de endividamento – relação entre total do exigível e patrimônio líquido:

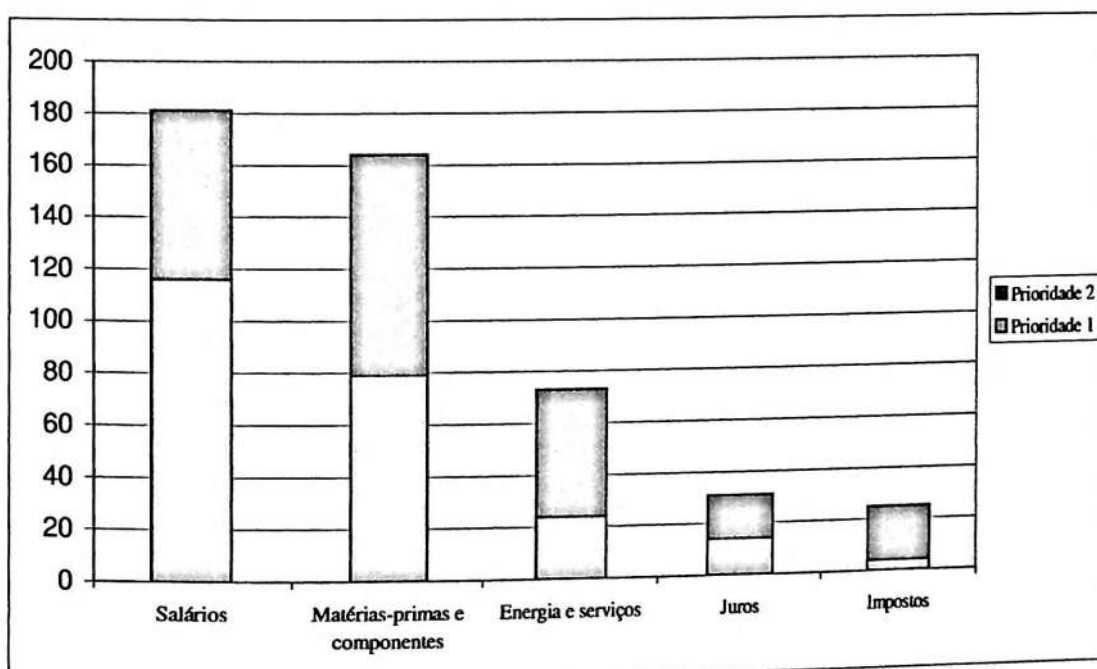
Empresas comerciais	1,09
Empresas industriais	1,28
Empresas prestadoras de serviços	0,29

- Média de porcentagens sobre faturamento:

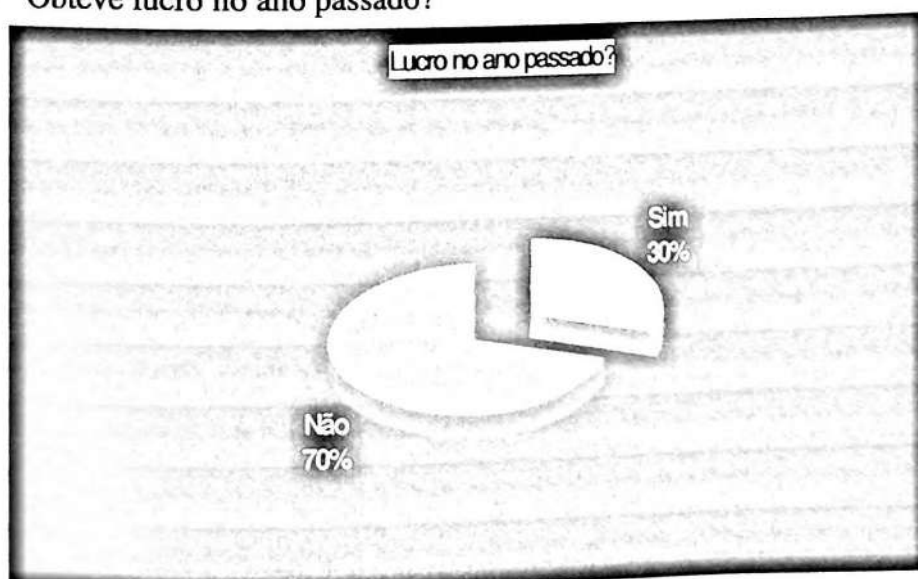
	ttl.mo.+e	forn.mat	forn.serv.	ttl.insum	ttl.cus.
Empresas comerciais	27,4%	56,6%	3,0%	59,6%	87,0%
Empresas industriais	30,4%	47,9%	12,1%	60,0%	90,4%
Empresas prestadoras de serviços	37,7%	12,6%	2,5%	15,2%	52,9%

B. Percepção sobre Impostos

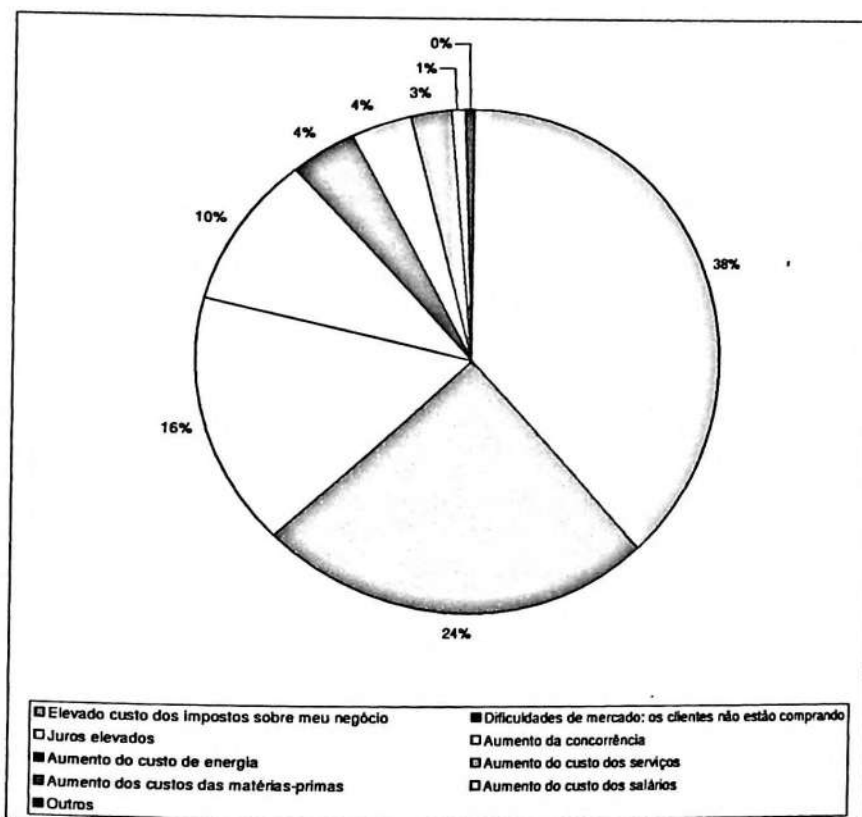
- Prioridade dos impostos entre as despesas principais:



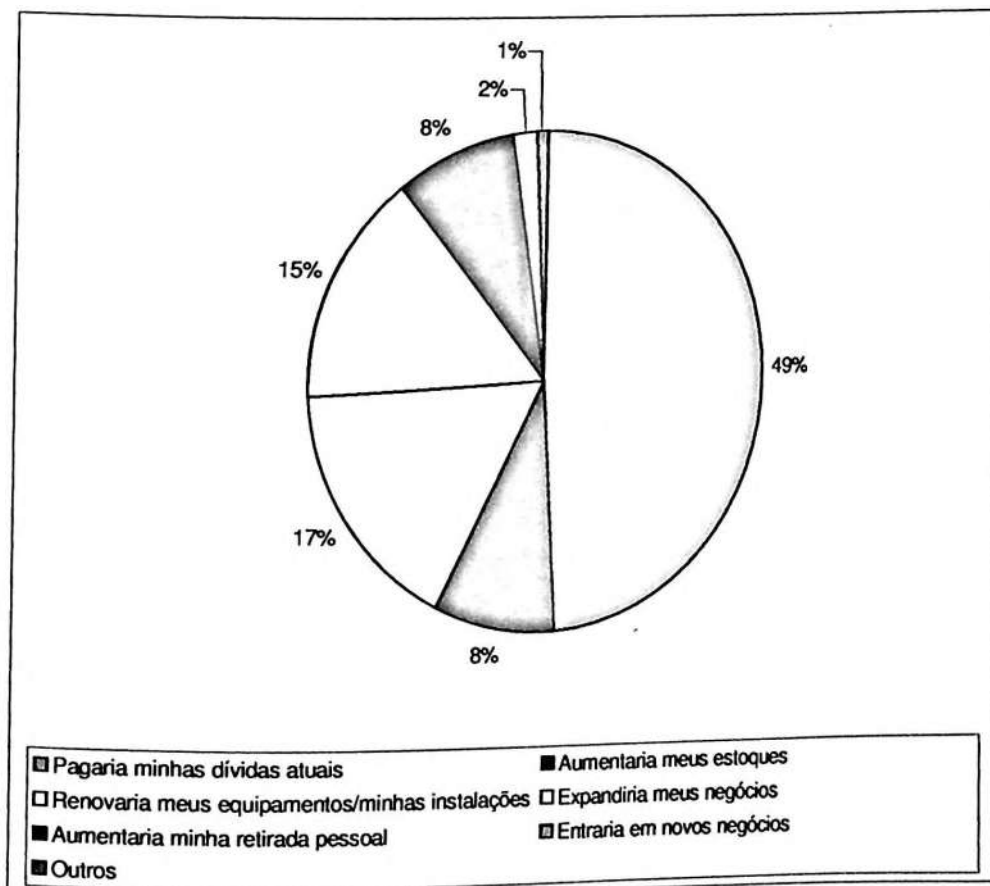
- Obteve lucro no ano passado?



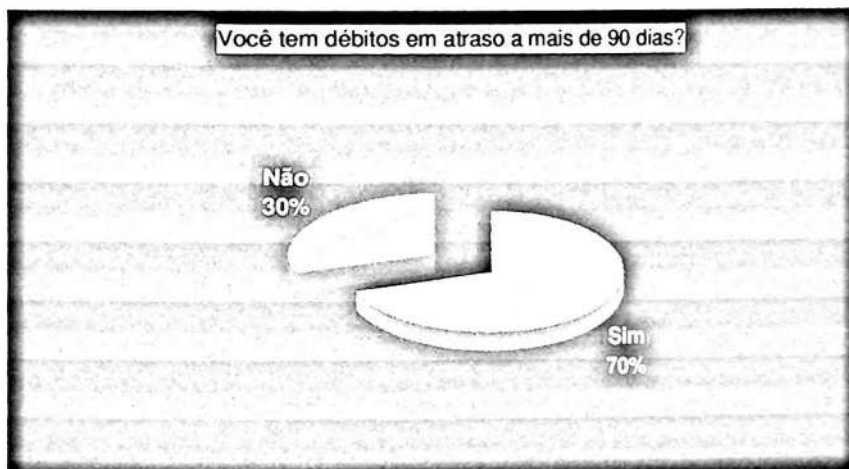
- Qual é o maior obstáculo para ter lucro em seu negócio?



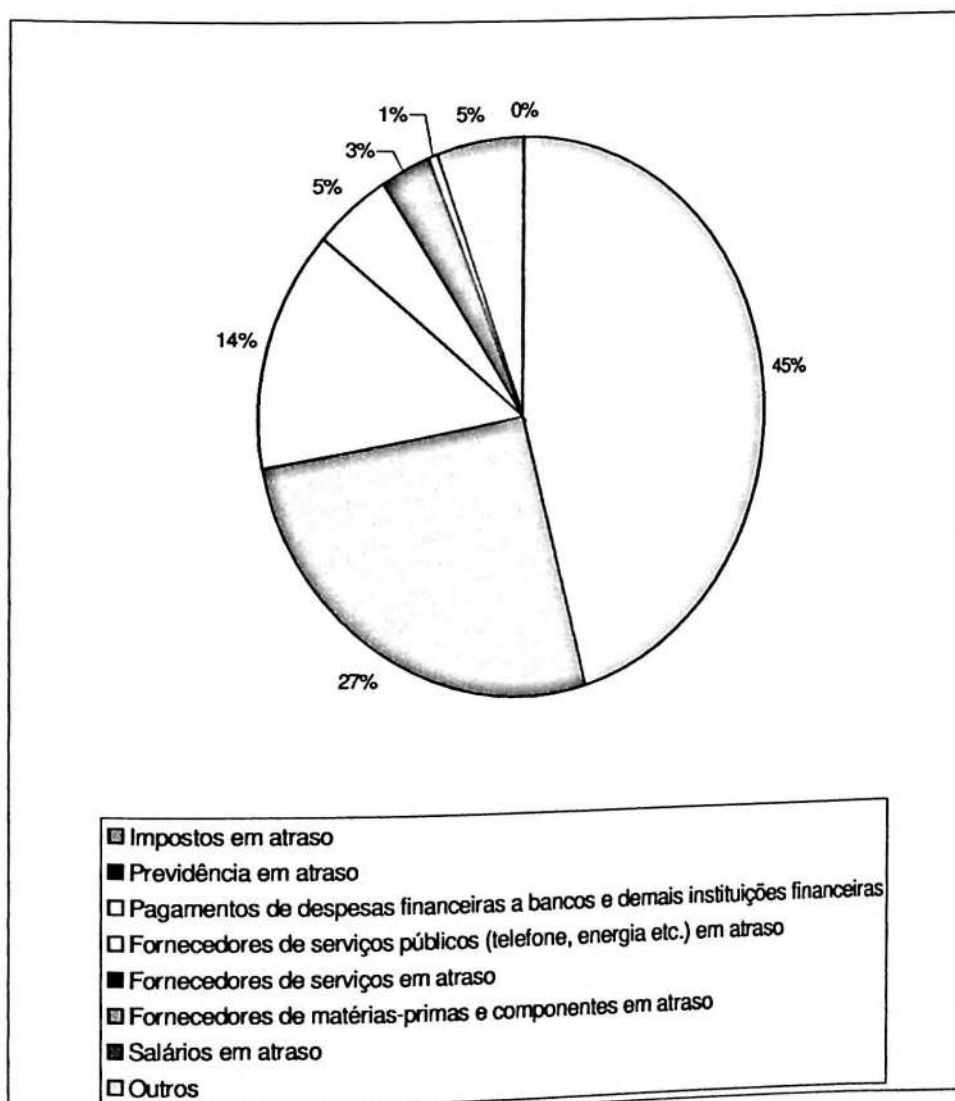
- Se você tivesse lucro, o que faria?



- Você tem débitos em atraso há mais de 90 dias?



- Se você tem débitos em atraso, qual é a sua natureza principal?

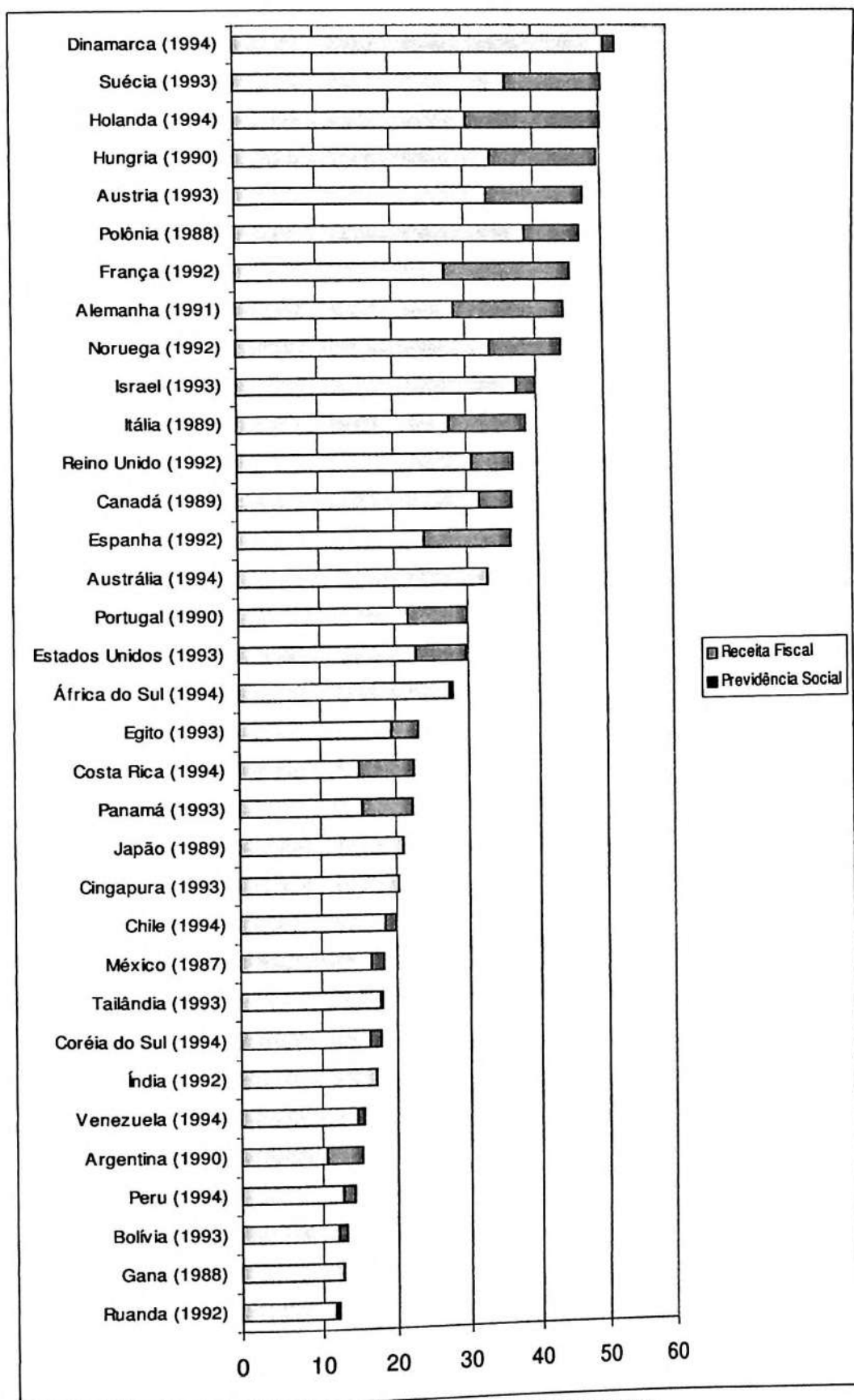


Anexo D - Evolução da Carga Tributária Global – 1947/2002 (Em % do PIB)

1947	13,8	1976	25,1
1948	14,0	1977	25,6
1949	14,4	1978	25,7
1950	14,4	1979	24,7
1951	15,7	1980	24,5
1952	15,4	1981	25,3
1953	15,2	1982	26,3
1954	15,8	1983	27,0
1955	15,0	1984	24,3
1956	16,4	1985	24,1
1957	16,7	1986	26,2
1958	18,7	1987	23,8
1959	17,9	1988	22,4
1960	17,4	1989	24,1
1961	16,4	1990	28,8
1962	15,8	1991	25,2
1964	17,0	1992	25,0
1965	19,0	1993	25,8
1966	20,9	1994	29,8
1967	20,5	1995	29,4
1968	23,3	1996	29,1
1969	24,9	1997	29,6
1970	26,0	1998	29,6
1971	25,3	1999	31,7
1972	26,0	2000	32,7
1973	25,0	2001	34,1
1974	25,1	2002	35,6
1975	25,2		

Fonte: Afonso *et alli* (1998), com atualização dos dados para os anos de 1997 a 2002, cujo cálculo foi realizado pelo DEPEC/BNDES.

Anexo E – Receita Tributária Global (Em % do PIB)



Fontes: IPEA (1998), BNDES (2003)

**Anexo F – Relatório de índices SELIC no período de 01/02/1995 até 01/12/2002
(Secretaria da Receita Federal)**

Mês/Ano Valor da SELIC		Mês/Ano Valor da SELIC		Mês/Ano Valor da SELIC	
fev/95	3,6300	jan/98	2,6700	dez/00	1,2000
mar/95	2,6000	fev/98	2,1300	jan/01	1,2700
abr/95	4,2600	mar/98	2,2000	fev/01	1,0200
mai/95	4,2500	abr/98	1,7100	mar/01	1,2600
jun/95	4,0400	mai/98	1,6300	abr/01	1,1900
jul/95	4,0200	jun/98	1,6000	mai/01	1,3400
ago/95	3,8400	jul/98	1,7000	jun/01	1,2700
set/95	3,3200	ago/98	1,4800	jul/01	1,5000
out/95	3,0900	set/98	2,4900	ago/01	1,6000
nov/95	2,8800	out/98	2,9400	set/01	1,3200
dez/95	2,7800	nov/98	2,6300	out/01	1,5300
jan/96	2,5800	dez/98	2,4000	nov/01	1,3900
fev/96	2,3500	jan/99	2,1800	dez/01	1,3900
mar/96	2,2200	fev/99	2,3800	jan/02	1,5300
abr/96	2,0700	mar/99	3,3300	fev/02	1,2500
mai/96	2,0100	abr/99	2,3500	mar/02	1,3700
jun/96	1,9800	mai/99	2,0200	abr/02	1,4800
jul/96	1,9300	jun/99	1,6700	mai/02	1,4100
ago/96	1,9700	jul/99	1,6600	jun/02	1,3300
set/96	1,9000	ago/99	1,5700	jul/02	1,5400
out/96	1,8600	set/99	1,4900	ago/02	1,4400
nov/96	1,8000	out/99	1,3800	set/02	1,3800
dez/96	1,8000	nov/99	1,3900	out/02	1,6500
jan/97	1,7300	dez/99	1,6000	nov/02	1,5400
fev/97	1,6700	jan/00	1,4600	dez/02	1,7400
mar/97	1,6400	fev/00	1,4500		
abr/97	1,6600	mar/00	1,4500		
mai/97	1,5800	abr/00	1,3000		
jun/97	1,6100	mai/00	1,4900		
jul/97	1,6000	jun/00	1,3900		
ago/97	1,5900	jul/00	1,3100		
set/97	1,5900	ago/00	1,4100		
out/97	1,6700	set/00	1,2200		
nov/97	3,0400	out/00	1,2900		
dez/97	2,9700	nov/00	1,2200		

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALCÂNTARA, José C.G. O modelo de avaliação de ativos (capital asset pricing model) – aplicações. **RAE – Revista de administração de empresas**, São Paulo, n.21, p.55-65, jan/mar 1981.

AMARAL, Gilberto Luiz do. Reforma tributária: governo x contribuinte. **Estudos do IBPT**. Curitiba, mar. 2000. Disponível em: <<http://www.ibpt.com.br/reforma.html>>. Acesso em: 14 nov. 2000.

_____. Riscos e implicações da sonegação fiscal. **Estudos do IBPT**, Curitiba, out. 2001. Disponível em: <<http://www.ibpt.com.br/content/estudos/riscoseimplic.html>>. Acesso em: 19 jan. 2003.

_____. **Riscos e implicações da sonegação Fiscal**. São Paulo: Atlas, 2002.

ANFIP (ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS AUDITORES FISCAIS DA PREVIDÊNCIA SOCIAL). **Reforma tributária e seguridade social: inverter a lógica financista para promover a justiça tributária e o crescimento econômico – fundamentos e limites das propostas de reforma**. Brasília: ANFIP, 2003.

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças corporativas e valor**. São Paulo: Atlas, 2003.

BALEEIRO, Aleomar. **Direito tributário brasileiro**. Rio de Janeiro: Forense, 1981.

BORGES, António, RODRIGUES, Azevedo, RODRIGUES, Rogério. **Elementos de contabilidade geral**. 16. ed. Lisboa: Áreas Editora, 1998.

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil: promulgada em 5 de outubro de 1988**. Alexandre de Moraes (org.). São Paulo: Atlas, 2002.

_____. Decreto-Lei n.º 2.848, de 7 de dezembro de 1940. Código Penal. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 31 dez. 1940.

_____. Lei n.º 3.470, de 28 de novembro de 1958. Altera a legislação do Imposto de Renda e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 28 nov. 1958.

_____. Lei n.º 4.502, de 30 de novembro de 1964. Dispõe sobre o imposto de consumo e reorganiza a Diretoria de Rendas Internas. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 30 nov. 1964.

_____. Lei n.º 4.729, de 14 de julho de 1965. Define o crime de sonegação fiscal e da outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 19 jul. 1965, p.6745.

_____. Decreto-Lei n.º 288, de 28 de fevereiro de 1967. Altera as disposições da lei 3.173, de 6 de junho de 1957 e regula a zona franca de Manaus. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 28 fev. 1967.

- ____. Decreto-Lei n.º 406, de 31 de dezembro de 1968. Estabelece normas gerais de direito financeiro, aplicáveis aos impostos sobre operações relativas a circulação de mercadorias e sobre serviços de qualquer natureza, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 31 dez. 1968.
- ____. Lei Complementar n.º 7, de 7 de setembro de 1970. Institui o Programa de Integração Social, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 8 set. 1970.
- ____. Lei n.º 5.764, de 16 de dezembro de 1971. Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 16 dez. 1971.
- ____. Decreto n.º 70.235, de 6 de março de 1972. Dispõe sobre o processo administrativo fiscal, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 7 mar. 1972.
- ____. Decreto-Lei n.º 1.248, de 29 de novembro de 1972. Dispõe sobre o tratamento tributário das operações de compra de mercadorias no mercado interno, para o fim específico da exportação, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 30 nov. 1972.
- ____. Lei n.º 6.404, de 15 de dezembro de 1976. Dispõe sobre as sociedades por ações. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 17 dez. 1976, p.1.
- ____. Decreto-Lei n.º 1.598, de 26 de dezembro de 1977. Altera a legislação do imposto de renda. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 27 dez. 1977.
- ____. Lei n.º 7.102, de 20 de junho de 1983. Dispõe sobre segurança para estabelecimentos financeiros, estabelece normas para constituição e funcionamento das empresas particulares que exploram serviços de vigilância e de transporte de valores, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 21 jun. 1983.
- ____. Lei n.º 7.256, de 27 de novembro de 1984. Estabelece as normas integrantes do estatuto da microempresa, relativas ao tratamento, diferenciado, simplificado e favorecido, nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, crédito e de desenvolvimento empresarial. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 28 nov. 1984.
- ____. Lei Complementar n.º 56, de 15 de dezembro de 1987. Dá nova redação à Lista de Serviços a que se refere o art. 8º do Decreto-Lei n.º 406, de 31 de dezembro de 1968, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 16 dez. 1987.
- ____. Lei n.º 7.689, de 15 de dezembro de 1988. Institui contribuição social sobre o lucro das pessoas jurídicas e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 16 dez. 1988, p. 24541.
- ____. Lei n.º 8.137, de 27 de dezembro de 1990. Define crimes contra a ordem tributária, econômica e contra as relações de consumo, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 28 dez. 1990, p. 25534.

____. Lei n.º 8.191, de 11 de junho de 1991. Institui isenção do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e depreciação acelerada para máquinas, equipamentos e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 12 jun. 1991.

____. Lei n.º 8.212, de 24 de julho de 1991. Dispõe sobre a organização da Seguridade Social, institui Plano de Custeio e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 25 jul. 1991.

____. Lei n.º 8.218, de 29 de agosto de 1991. Dispõe sobre impostos e contribuições federais, disciplina a utilização de cruzados novos, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 30 ago. 1991, p. 18093.

____. Lei n.º 8.383, de 30 de dezembro de 1991. Institui a unidade fiscal de referência, altera a legislação do imposto de renda, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 31 dez. 1991.

____. Lei n.º 8.387, de 30 de dezembro de 1991. Dá nova redação ao § 1º do art. 3º aos arts. 7º e 9º do Decreto-Lei n.º 288/67 (Cria Zona Franca de Manaus), ao caput do art. 37 do Decreto-Lei n.º 1.455/76 (Bagagem de Passageiro vindo do Exterior) e ao art. 10 da Lei n.º 2.145/53 (Cria Carteira de Comercio Exterior), e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 31 dez. 1991.

____. Lei Complementar n.º 70, de 30 de dezembro de 1991. Institui contribuição para financiamento da Seguridade Social, eleva a alíquota da contribuição social sobre o lucro das instituições financeiras e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 31 dez. 1991.

____. Lei n.º 8.401, de 8 de janeiro de 1992. Dispõe sobre o controle de autenticidade de cópias de obras audiovisuais em videograma postas em comércio. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 9 jan. 1992.

____. Lei n.º 8.541, de 23 de dezembro de 1992. Altera a legislação do imposto de renda e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 24 dez. 1992, p.18005.

____. Emenda Constitucional n.º 3, de 17 de março de 1993. Altera os arts. 40, 42, 102, 103, 155, 156, 160, 167 da Constituição Federal. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 18 mar. 1993.

____. Lei n.º 8.643, de 31 de março de 1993. Prorroga os prazos previstos no artigo 1 da lei 8.191, de 11 de junho de 1991, e o artigo 46 da lei 8.383, de 30 de dezembro de 1991, que instituem isenção do imposto sobre produtos industrializados - IPI e depreciação acelerada para maquinas e equipamentos, respectivamente, e da outras providencias. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 1 abr. 1993.

____. Lei n.º 8.661, de 2 de junho de 1993. Dispõe sobre os incentivos fiscais para a capacitação tecnológica da indústria e da agropecuária e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 3 jun. 1993.

____. Resolução CFC n.º 750, de 29 de dezembro de 1993. Dispõe sobre os Princípios Fundamentais de Contabilidade (PFC). **Diário Oficial da União**. Conselho Federal de Contabilidade, Brasília, DF, 31 dez. 1993.

____. Lei n.º 8.864, de 28 de março de 1994. Estabelece normas para as microempresas (ME), e Empresas de Pequeno Porte (EPP), relativas ao tratamento diferenciado e simplificado, nos campos administrativo, fiscal, previdenciário, trabalhista; crédito e de desenvolvimento empresarial (art. 179 da Constituição Federal). **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 29 mar. 1994.

____. Lei n.º 8.866, de 11 de abril de 1994. Dispõe sobre o depositário infiel de valor pertencente à Fazenda Pública e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 13 abr. 1994.

____. Lei n.º 8.955, de 15 de dezembro de 1994. Dispõe sobre o contrato de franquia empresarial (franchising) e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 16 dez. 1994.

____. Lei n.º 8.981, de 20 de janeiro de 1995. Altera a legislação tributária Federal e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 23 jan. 1995.

____. Lei n.º 9.069, de 29 de junho de 1995. Dispõe sobre o plano real, o sistema monetário nacional, estabelece as regras e condições de emissão do real e os critérios para conversão das obrigações para o real, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 30 jun. 1995, p.18005.

____. Lei n.º 9.249, de 26 de dezembro de 1995. Altera a legislação do imposto de renda das pessoas jurídicas, bem como da contribuição social sobre o lucro líquido, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 27 dez. 1995, p.22301.

____. Lei n.º 9.250, de 26 de dezembro de 1995. Altera a legislação do imposto de renda das pessoas físicas e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 27 dez. 1995.

____. Instrução Normativa SRF nº 11, de 21 de fevereiro de 1996. Dispõe sobre a apuração do imposto de renda e da contribuição social sobre o lucro das pessoas jurídicas a partir do ano-calendário de 1996. **Diário Oficial da União**. Secretaria da Receita Federal, Brasília, DF, 22 fev. 1996.

____. Lei n.º 9.317, de 5 de dezembro de 1996. Dispõe sobre o regime tributário das microempresas e das empresas de pequeno porte, institui o sistema integrado de pagamento de impostos e contribuições das microempresas e das empresas de pequeno porte – SIMPLES e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 6 dez. 1996.

____. Lei n.º 9.363, de 13 de dezembro de 1996. Dispõe sobre a instituição de crédito presumido do Imposto sobre Produtos Industrializados, para ressarcimento do valor do PIS/PASEP e COFINS nos casos que especifica, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 17 dez. 1996.

____. Lei n.º 9.430, de 27 de dezembro de 1996. Dispõe sobre a legislação tributária federal, as contribuições para a seguridade social, o processo administrativo de consulta e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 30 dez. 1996, p.28805.

____. Convênio ICMS n.º 4, de 3 de fevereiro de 1997. Dispõe sobre a concessão de crédito fiscal nas operações de arrendamento mercantil e autorização de isenção na operação de venda do bem arrendado ao arrendatário. **Diário Oficial da União**. Conselho Nacional de Política Fazendária, Brasília, DF, 7 fev. 1997.

____. Lei n.º 9.493, de 10 de setembro de 1997. Concede isenção do Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI na aquisição de equipamentos, máquinas, aparelhos e instrumentos, dispõe sobre período de apuração e prazo de recolhimento do referido imposto para as microempresas e empresas de pequeno porte, e estabelece suspensão do IPI na saída de bebidas alcoólicas, acondicionadas para venda a granel, dos estabelecimentos produtores e dos estabelecimentos equiparados a industrial. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 11 set. 1997.

____. Lei n.º 9.532, de 10 de dezembro de 1997. Altera a legislação tributária federal e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 11 dez. 1997, p.29432.

____. Instrução Normativa SRF n.º 93, de 03 de agosto de 1998. Estabelece inexigência do depósito prévio recursal para pessoas jurídicas de direito público. **Diário Oficial da União**. Secretaria da Receita Federal, Brasília, DF, 05 ago. 1998, p.18.

____. Instrução Normativa SRF n.º 104, de 24 de agosto de 1998. Estabelece normas para apuração do Lucro Presumido com base no regime de caixa. **Diário Oficial da União**. Secretaria da Receita Federal, Brasília, DF, 26 ago. 1998, p.16.

____. Lei n.º 9.716, de 26 de novembro de 1998. Dá nova redação aos arts. 1.º, 2.º, 3.º e 4.º do Decreto-Lei no. 1.578, de 11 de outubro de 1977, que dispõe sobre o imposto de exportação, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 27 nov. 1998.

____. Lei n.º 9.718, de 27 de novembro de 1998. Altera a legislação tributária federal. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 28 nov. 1998, p.2.

____. Lei n.º 9.779, de 19 de janeiro de 1999. Altera a legislação do imposto sobre a renda, relativamente a tributação dos fundos de investimento imobiliário e dos rendimentos auferidos em aplicação ou operação financeira de renda fixa ou variável, ao sistema integrado de pagamento de impostos e contribuições das microempresas e das empresas de pequeno porte – SIMPLES, a incidência sobre rendimentos de beneficiários no exterior, bem assim a legislação do imposto sobre produtos industrializados – IPI, relativamente ao aproveitamento de créditos e a equiparação de atacadista a estabelecimento industrial, do imposto sobre operações de crédito, câmbio e seguros ou relativas a títulos e valores mobiliários – IOF, relativamente as operações de mútuo, e da contribuição social sobre o lucro líquido, relativamente às despesas financeiras, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 20 jan. 1999, p.1.

____. Decreto n.º 3.000, de 26 de março de 1999. Regulamento do Imposto de Renda (RIR). **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 29 mar. 1999.

____. Lei Complementar n.º 102, de 11 de julho de 2000. Altera dispositivos da lei complementar no. 87, de 13/09/1996, que dispõe sobre o imposto dos estados e do distrito federal sobre operações relativas a circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 12 jul. 2000, p.1.

____. Lei n.º 9.990, de 21 de julho de 2000. Prorroga o período de transição previsto na Lei no. 9.478, de 6 de agosto de 1997, que dispõe sobre a política energética nacional, as atividades relativas ao monopólio do petróleo, institui o Conselho Nacional de Política Energética e a Agência Nacional do Petróleo, e dá outras providências, e altera dispositivos da Lei no. 9.718, de 27 de novembro de 1998, que altera a legislação tributária federal. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 24 jul. 2000.

____. Lei n.º 10.147, de 21 de dezembro de 2000. Dispõe sobre a incidência da contribuição para os Programas de Integração Social e da Formação do Patrimônio do Servidor Público – PIS/Pasep, e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social – COFINS, nas operações de venda dos produtos que especifica. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 22 dez. 2000.

____. Lei n.º 10.168, de 29 de dezembro de 2000. Institui contribuição de intervenção de domínio econômico destinada a financiar o Programa de Estímulo à Interação Universidade-Empresa para o Apoio à Inovação e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 30 dez. 2000 (Edição Extra).

____. Lei Complementar n.º 104, de 10 de janeiro de 2001. Altera dispositivos da lei 5.172, de 25/10/1966 – Código Tributário Nacional. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 11 jan. 2001, p.1.

____. Instrução Normativa SRF n.º 31, de 29 de março de 2001. Dispõe sobre a opção pelo lucro presumido das sociedades em conta de participação. **Diário Oficial da União**. Secretaria da Receita Federal, Brasília, DF, 2 abr. 2001.

____. Instrução Normativa SRF n.º 34, de 30 de março de 2001. Dispõe sobre o sistema integrado de pagamento de impostos e contribuições das microempresas e das empresas de pequeno porte (SIMPLES). **Diário Oficial da União**. Secretaria da Receita Federal, Brasília, DF, 3 abr. 2001.

____. Lei n.º 10.276, de 10 de setembro de 2001. Dispõe sobre o ressarcimento das contribuições para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público - PIS/PASEP e para a Seguridade Social - COFINS incidentes sobre insumos utilizados na fabricação de produtos destinados à exportação. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 11 set. 2001.

____. Lei n.º 10.332, de 19 de dezembro de 2001. Institui mecanismo de financiamento para o programa de ciência e tecnologia para o agronegócio, para o programa de fomento à pesquisa em saúde, para o programa biotecnologia e recursos genéticos – genoma, para o programa de ciência e tecnologia para o setor aeronáutico e para o programa de inovação para

competitividade, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 20 dez. 2001, p. 1.

____. Lei n.º 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 11 jan. 2002.

____. Lei n.º 10.485, de 3 de julho de 2002. Dispõe sobre a incidência das contribuições para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PIS/Pasep) e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins), nas hipóteses que menciona, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 4 jul. 2002.

____. Medida Provisória n.º 66, de 29 de agosto de 2002. Dispõe sobre a não cumulatividade na cobrança da contribuição para os Programas de Integração Social (PIS) e de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP), nos casos que especifica; sobre os procedimentos para desconsideração de atos ou negócios jurídicos, para fins tributários; sobre o pagamento e o parcelamento de débitos tributários federais, a compensação de créditos fiscais, a declaração de inaptidão de inscrição de pessoas jurídicas, a legislação aduaneira, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 20 ago. 2002.

____. Instrução Normativa SRF n.º 210, de 30 de setembro de 2002. Disciplina a restituição e a compensação de quantias recolhidas ao Tesouro Nacional a título de tributo ou contribuição administrado pela Secretaria da Receita Federal, a restituição de outras receitas da União arrecadadas mediante Documento de Arrecadação de Receitas Federais e o ressarcimento e a compensação de créditos do Imposto sobre Produtos Industrializados. **Diário Oficial da União**. Secretaria da Receita Federal, Brasília, DF, 1 out. 2002.

____. Instrução Normativa SRF n.º 243, de 11 de novembro de 2002. Dispõe sobre os preços a serem praticados nas operações de compra e de venda de bens, serviços ou direitos efetuadas por pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no Brasil, com pessoa física ou jurídica residente ou domiciliada no exterior, consideradas vinculadas. **Diário Oficial da União**. Secretaria da Receita Federal, Brasília, DF, 13 nov. 2002.

____. Lei n.º 10.560, de 13 de novembro de 2002. Dispõe sobre o tratamento tributário dispensado às empresas de transporte aéreo, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 14 nov. 2002.

____. Lei Complementar n.º 114, de 16 de dezembro de 2002. Altera dispositivos da lei complementar no. 87, de 13/09/1996, que dispõe sobre o imposto dos estados e do distrito federal sobre operações relativas a circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 17 dez. 2002, p.2.

____. Instrução Normativa SRF n.º 267, de 23 de dezembro de 2002. Dispõe sobre os incentivos fiscais decorrentes do imposto sobre a renda das pessoas jurídicas. **Diário Oficial da União**. Secretaria da Receita Federal, Brasília, DF, 24 dez. 2002.

____. Lei n.º 10.637, de 30 de dezembro de 2002. Dispõe sobre a não-cumulatividade na cobrança da contribuição para os programas de integração social (PIS) e de formação do patrimônio do servidor público (PASEP), nos casos que especifica; sobre o pagamento e o

parcelamento de débitos tributários federais, a compensação de créditos fiscais, a declaração de inaptidão de inscrição de pessoas jurídicas, a legislação aduaneira, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 31 dez. 2002, p. 2 (edição extra).

____. Lei n.º 10.684, de 30 de maio de 2003. Altera a legislação tributária, dispõe sobre parcelamento de débitos junto à Secretaria da Receita Federal, à Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional e ao Instituto Nacional do Seguro Social e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 31 mai. 2003, p. 1 (edição extra).

____. Medida Provisória n.º 135, de 30 de outubro de 2003. Altera a Legislação Tributária Federal e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 31 out. 2003.

____. Lei n.º 10.833, de 29 de dezembro de 2003. Altera a Legislação Tributária Federal e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Poder Executivo, Brasília, DF, 30 dez. 2003.

____. **Código Tributário Nacional**. 31.ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

BRIGHAM, Eugene F., GAPENSKI, Louis C., EHRHARDT, Michael C. **Administração financeira: teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 2001.

BROWN, Gordon T. "Free cash flow" appraisal ... a better way? *The appraisal journal*, Chicago, v.64, n.2, p.171-183, Abril 1996.

CAMPOS, C.H. **Planejamento tributário**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1985.

CARVALHO, Paulo de Barros. **Curso de direito tributário**. 7. ed. São Paulo: Saraiva, 2001.

CASSONE, Vitório. **Direito tributário**. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

CHRISTOVÃO, Daniela, WATANABE, Marta. **Guia valor econômico de tributos**. São Paulo: Editora Globo, 2002.

COPELAND, Tom, KOLLER, Tim, MURRIN, Jack. **Avaliação de empresas – valuation: calculando e gerenciando o valor das empresas**. 3. ed. São Paulo: Makron Books, 2002.

CRETELLA JR., José. **Comentários à constituição de 1998**. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1993.

DAMODARAN, Aswath. **Damodaran on valuation: security analysis for investment and corporate finance**. New York: John Wiley & Sons, 1994.

____. **Avaliação de investimentos: ferramentas e técnicas para a determinação do valor de qualquer ativo**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1999.

DOMINGUES, Nereu Miguel Ribeiro. **Os reflexos do planejamento tributário na Contabilidade**. In: XVI CONGRESSO BRASILEIRO DE CONTABILIDADE, 2000, Goiânia: Conselho Federal de Contabilidade, Tema 8 : A contabilidade e a tributação.

- DÓRIA, Antônio Roberto Sampaio. **Elisão e evasão fiscal**. 2.ed. São Paulo: Bushatsky, 1977.
- FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade tributária**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- FAMÁ, Rubens, BARROS, Luca Ayres, SILVEIRA, Héber Pessoa da. **Conceito de taxa livre de risco e sua aplicação no capital asset pricing model - um estudo explorativo para o mercado brasileiro**. In: 2º Encontro Brasileiro de Finanças, 2002, São Paulo: Sociedade Brasileira de Finanças. Disponível em: <www.iem.efei.br/edson/download/taxalivreriscofama.pdf>. Acesso em: 15 jul. 2003.
- FERNANDES, José Luiz Nunes. **Planejamento tributário: verdades e incertezas**. Anais do XVI Congresso Brasileiro de Contabilidade: Goiânia, out. 2000. Disponível em: <http://www.cfc.org.br/uparq/trabalhos/006.doc>. Acesso em: 12 out. 2002.
- FLORIDO, Luis Augusto Irineu. **Curso de direito tributário**. São Paulo: Saraiva, 1981.
- FRANCESCHINI, Ana Carolina Trousdell. **Uma proposta para a determinação do custo de capital do Banespa**. Anais do IV Semead: São Paulo, out. 1999. Disponível em: <http://www.ead.fea.usp/pos-graduacao/index.htm>. Acesso em: 12 out. 2002.
- FRANCO, José Luiz de. Aspectos gerais da legislação tributária no Brasil. In: GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 7.ed. São Paulo: Harbra, 1997. Apêndice à edição brasileira. p. 813-841.
- FIPECAFI (FUNDAÇÃO INSTITUTO DE PESQUISAS CONTÁBEIS, ATUARIAIS E FINANCEIRAS). **Manual de contabilidade das sociedades por ações: aplicável às demais sociedades**. 5. ed. rev. e atual. São Paulo: Atlas, 2000.
- _____. **Avaliação de empresas: da mensuração contábil à econômica**. Eliseu Martins (org.). São Paulo: Atlas, 2001.
- GRECO, Marco Aurelio. **Planejamento fiscal e interpretação da lei tributária**. São Paulo: Dialética, 1998.
- GUERREIRO. Rutnéa Navarro. Planejamento tributário: os limites de licitude e de ilicitude. In: ROCHA, Valdir de Oliveira. **Planejamento fiscal: teoria e prática**. São Paulo: Dialética, 1998. 2º vol. 147-158.
- HARADA, Kiyoshi. **Direito financeiro e tributário**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2001.
- HIGUCHI, Hiromi, HIGUCHI, Celso Hiroyuki. **Imposto de Renda das empresas: interpretação e prática**. 28.ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- HUCK, Hermes Marcelo. **Evasão e elisão: rotas nacionais e internacionais do planejamento tributário**. São Paulo: Saraiva, 1997.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO. Carga tributária ideal para as empresas brasileiras. **Estudos do IBPT**. Curitiba, maio 2002. Disponível em: <http://www.ibpt.com.br/content/estudos/carga-ideal.html>. Acesso em: 16 jan. 2003.

_____. Carga tributária brasileira é de 36,45% do PIB. **Estudos do IBPT**. Curitiba, fevereiro 2003. Disponível em: <<http://www.ibpt.com.br/content/estudos/record-02.html>>. Acesso em: 06 jun. 2003.

_____. Reflexos econômicos das propostas de reforma do governo Lula. **Estudos do IBPT**. Curitiba, outubro 2003. Disponível em: <<http://www.ibpt.com.br/reformas/content/estudos/reflexos.html>>. Acesso em: 16 dez. 2003.

JUSTEN FILHO, Marçal. Princípios constitucionais tributários. São Paulo: **Resenha tributária e centro de estudos de extensão universitária**, 1993, p.143-145, 149. (Caderno de Pesquisas Tributárias, 18.

KARAYAN, John E., SWENSON, Charles W., NEFF, Joseph. **Strategic corporate tax planning**. New Jersey: Jonh Wiley & Sons, 2002.

LATORRACA, Nilton. **Legislação tributária: uma introdução ao planejamento tributário**. São Paulo: Atlas, 1972.

_____. **Direito tributário: imposto de renda das empresas**. 14.ed. São Paulo: Atlas, 1998.

LOPO, Antonio, BRITO, Lauro, SILVA, Paulo Roberto da, MARTINS, Eliseu. Avaliação de empresas. In: MARTINS, Eliseu. **Avaliação de empresas: da mensuração contábil à econômica**. São Paulo: Atlas, 2001, p. 263-308.

MACHADO, Hugo de Brito. **Curso de direito tributário**. 13. ed. São Paulo: Malheiros, 1998.

MALKOWSI, Almir. **Planejamento tributário e a questão da elisão fiscal**. São Paulo: LED, 2000. 200 p.

MARTELANC, Roy. Passos para avaliação de uma empresa de pequeno porte pelo método do valor presente do fluxo de caixa livre constante (1a. parte). IOB, São Paulo, Boletim 45/98, 1998. Temática Contábil, p. 1-6.

MARTIN, Nilton Cano. **Análise de projetos de investimento: um problema da contabilidade decisorial**. São Paulo, 1980. Tese (Doutorado em Contabilidade) - Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

_____. A redução estratégica de custos. **Revista de contabilidade do CRC-SP**, São Paulo, p. 6-21, dezembro 1999.

_____. Da contabilidade à controladoria: a evolução necessária. **Revista contabilidade & finanças – USP**, São Paulo, n.28, p.7-28, janeiro/abril 2002.

MARTINEZ, Manuel Perez. O contador diante do planejamento tributário e da lei antielisiva. **Estudos do IBPT**, Curitiba, ago. 2002. Disponível em: <<http://www.ibpt.com.br/content/estudos/ocontador.html>>. Acesso em: 02 jun. 2003.

MARTINS, Eliseu. Por que o balanço não fornece o “valor da empresa”? **IOB**, São Paulo, Boletim 18/92, 1992. Temática Contábil, p. 143-146.

_____. Avaliação de empresa em marcha. **IOB**, São Paulo, Boletim 9/94, 1994. Temática Contábil, p. 55-59.

_____. Avaliando a empresa (I). **IOB**, São Paulo, Boletim 10/98, 1998a. Temática Contábil, p. 1-6.

_____. Avaliando a empresa (II). **IOB**, São Paulo, Boletim 11/98, 1998b. Temática Contábil, p. 1-6.

MARTINS, Ives Gandra da Silva. **Elisão e evasão fiscal**. São Paulo: Resenha Tributária, 1988.

_____. **Sistema tributário na constituição de 1988**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 1992.

_____. **Imposto de renda – conceitos, princípios, comentários**. São Paulo: Atlas, 1996.

_____. **Teoria da imposição tributária**. São Paulo: LTR, 2001.

MENDONÇA, Oscar. Da Lei contra Elisão Fiscal. **Revista Diálogo Jurídico**, 2003.

MILES, Raymond C. **Basic business appraisal**. New York: John Wiley & Sons, 1984.

MORAES, Alexandre de. **Direito constitucional**. 11.ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MUSGRAVE, Richard A. **Teoria das finanças públicas: um estudo de economia governamental**; tradução: Auriphebo Berrance Simões. São Paulo: Atlas, 1976.

NEVES, Silvério das, VICECONTI, Paulo Eduardo Vilchez. **Contabilidade avançada e análise das demonstrações financeiras**. 11.ed. ampl., rev.e atual. São Paulo: Frase Editora, 2002.

NOBREGA, Mailson. O futuro incerto da lei contra a elisão fiscal. **Jornal o Estado de São Paulo**, 21 de janeiro de 2001.

OLIVEIRA, Edson Ferreira de. **Contribuição à modelagem de avaliação de empresas em condições de risco**. 2001. 249 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

OLIVEIRA, Juarez de. **Código Tributário Nacional: lei 5.172 de 15/10/1966**. 26.ed. São Paulo: Saraiva, 1997.

OLIVEIRA, Ricardo Mariz. Planejamento tributário – teoria e prática perante o imposto de renda. In: ROCHA, Valdir de Oliveira. **Planejamento fiscal: teoria e prática**. São Paulo: Dialética, 1998. 2^o vol. 109-122.

____. Reinterpretando a norma antievasão do parágrafo único do art. 116 do Código Tributário Nacional. **Revista Dialética de Direito Tributário**. São Paulo, no. 76, p.84, jan. 2002.

PAES, P. R. Tavares. **Comentários ao Código Tributário Nacional**. 6. ed. São Paulo: Lejus, 1998.

PAIVA, Mario Antonio Lobato de. Artigo: **Direitos humanos e tributação**. Disponível em: <www.ibict.com.br>. Acesso em: 14 mai. 2000.

PEREIRA, Cesar A. Guimarães. **Elisão tributária e função administrativa**. São Paulo: Dialética, 2001.

PEREIRA, Ivone R. **A tributação na história do Brasil**. São Paulo: Moderna, Edição, 1999.

PESSEK, Kurt Sebastian. A importância do contador no planejamento tributário. **Estudos do IBPT**. Curitiba, maio 2002. Disponível em: <http://www.ibpt.com.br/content/estudos/importancia_do_contador.html>. Acesso em: 16 jan. 2003.

POLYDORO, Felipe. A nova empresa. **Amanhã**, Porto Alegre, abr. 2002. Disponível em: <<http://amanha.terra.com.br/edicoes/176/capa01.asp>>. Acesso em: 31 jul. 2003.

PORTER, Michael E. **Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1986.

____. **Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1989.

REZENDE, Fernando Antonio. **Finanças públicas**. São Paulo: Atlas, 1994.

RODRIGUES, Alexandre V., SOUZA, Almir Ferreira de. **Custo do capital próprio em empresas com autofinanciamento positivo**. Anais do IV Semead: São Paulo, Out. 1999. Disponível em: <<http://www.ead.fea.usp/pos-graduacao/index.htm>>. Acesso em: nov. 2002.

RODRIGUES, Denise Lucena. **A imunidade como limitação à competência impositiva**. São Paulo : Malheiros, 1995.

ROSS, Stephen A., WESTERFIELD, Randolph W., JAFFE, Jeffrey F. **Administração financeira: corporate finance**. São Paulo: Atlas, 1995.

SAKAKIHARA, Zuudi. **Apontamentos do Direito Tributário**. Curitiba: CEJ, 1998.

SANTOS, Cairon. **Reforma tributária para um Brasil novo**. São Paulo: AB, 1998.

SCHOLLES, Myron S., WOLFSON, Mark A. **Taxes and business strategy: a planning approach**. New Jersey: Prentice-Hall, 1992.

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL. **Participação relativa das receitas na carga tributária bruta**. Brasília, abr. 2000. Disponível em:

<http://www.receita.fazenda.gov.br/Historico/Arrecadacao/Carga_Fiscal/1999/tabela2.htm>. Acesso em 28 jul. 2003.

_____. **Carga tributária no Brasil – 2002**. Brasília, abr. 2003. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Publico/EstudoTributario/cargafiscal/CTB2002.pdf>>. Acesso em 28 jul. 2003.

SECURATO, José Roberto. **Decisões financeiras em condições de risco**. São Paulo: Atlas, 1996.

SOUSA, Rubens Gomes de. **Compêndio de legislação tributária**. São Paulo: Resenha Tributária, 1975.

TAVARES, Marcos. **Impostos inconstitucionais: defenda sua empresa**. São Paulo: Maltese, 1991.

TÔRRES, Heleno. **Direito tributário internacional: planejamento tributário e operações transnacionais**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2001.

_____. Limites ao planejamento tributário – normas antielusivas (gerais e preventivas) – a norma geral de desconsideração de atos ou negócios do direito brasileiro. In: MARINS, James. **Tributação e antielisão – livro 3**. Curitiba: Juruá Editora, 2002. p. 19-101.

_____. **Direito tributário e direito privado: autonomia privada: simulação: elusão tributária**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2003.

VARSAÑO, Ricardo. **Sistema tributário para o desenvolvimento**. São Paulo: Atlas, 2003.

WEISS, Ricardo. Mercado acionário brasileiro: proposta de novos índices para ampliar a abrangência e a capacidade de diagnóstico. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v.7, n. 14, p. 29-54, dez. 2000.

WHITE, Gerald I., SONDHIL, Ashwinpaul C., FRIED, Dov. **The analysis and use of financial statements**. 2. ed. New York: John Wiley & Sons, Inc., 1997.

ZANLUCA, Júlio César. **Planejamento tributário**. São Paulo: Atlas, 2002.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- AMARAL, Gilberto Luiz do. A aplicação da norma geral antielisão no Brasil. In: Amaral, Gilberto Luiz do. **Planejamento tributário e a norma geral antielisão**. Curitiba: Juruá, 2002. p. 45-62.
- AMARAL, Gilberto Luiz do. A nova ótica do planejamento tributário empresarial. **Estudos do IBPT**, Curitiba, out. 2000. Disponível em: <<http://www.ibpt.com.br/content/estudos/nova-otica.html>>. Acesso em: 19 jan. 2003.
- AMARAL, Gilberto Luiz do, OLENIKE, João Eloi. Carga tributária bate novo recorde em 2001. **Estudos do IBPT**, Curitiba, jul. 2002. Disponível em: <<http://www.ibpt.com.br/content/estudos/record2001.html>>. Acesso em: 19 jan. 2003.
- _____. Carga tributária brasileira 1º trimestre de 2003. **Estudos do IBPT**, Curitiba, jun. 2003. Disponível em: <<http://www.ibpt.com.br/content/estudos/carga-tributaria.html>>. Acesso em: 31 jul. 2003.
- AMARO, Luciano. **Direito tributário brasileiro**. 3. ed., São Paulo: Saraiva, 1998.
- ATALIBA, G. **Hipótese de incidência Tributária**. 5.ed. São Paulo: Malheiros, 1996.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES. Carga tributária global estimativa para 2002. **Informe-se**, Brasília, abr. 2003. Disponível em: <http://www.federativo.bndes.gov.br/bf_bancos/estudos/e0002105.pdf>. Acesso em: 28. Jul. 2003.
- BARROSO, Luís Roberto. **Interpretação e aplicação da constituição**. São Paulo: Saraiva, 1996.
- BASTOS, Celso Ribeiro. **Curso de direito financeiro e tributário**. SP: Saraiva, 1995.
- BECKER, A.A. **Teoria geral do direito tributário**. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 1972.
- BORBA, Claudio. **Direito tributário**. 2. ed. Rio de Janeiro: Impetus, 2000.
- BORGES, Humberto Bonavides. **Gerência de impostos: IPI, ICMS e ISS**. São Paulo: Atlas, 1997.
- _____. **Planejamento tributário: IPI, ICMS e ISS: economia de impostos, racionalização de procedimentos fiscais, relevantes questões tributárias**. 5. ed. rev. atualizada e ampl. São Paulo: Atlas, 1999.
- BRANDALISE, Luiz Antonio. **A contabilidade e o lucro real, tributação mensal ou anual**. São Paulo, 1995. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) – Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

CARRAZZA, Roque Antonio. **Curso de direito constitucional tributário**. 5. ed. São Paulo: Malheiros, 1993.

CHIMENTI, Ricardo Cunha. **Direito tributário, volume 16**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

CODORNIZ, Luiz Martins. **Avaliação de empresas em contexto inflacionário com base no fluxo de caixa descontado**. 1988. 415 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, São Paulo.

COELHO, Sacha Calmon Navarro. **Curso de Direito Tributário Brasileiro**. 5ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2000.

COELHO, Sacha Calmon Navarro, MACHADO, Misael Abreu. **Direito Tributário Aplicado**. Belo Horizonte: Del Rey, 1997.

DAMODARAN, Aswath. **The dark side of valuation: valuing old tech, new tech and new economy companies**. New Jersey: Prentice Hall, 2001.

DANTAS, Ivo. **Princípios constitucionais e interpretação constitucional**. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 1995.

DEMO, Pedro. **Pesquisa: princípio científico e educativo**. 3. ed. São Paulo: Cortez, 1985.

_____. **Prática tributária da micro e pequena empresa**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1995.

GIAMBIAGI, Fábio, ALÉM, Ana Cláudia. **Finanças públicas: teoria e prática**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 7.ed. São Paulo: Harbra, 1997.

GUERRA FILHO, Willis Santiago. **Introdução ao direito processual constitucional**. Porto Alegre: Síntese, 1999.

ICHIHARA, Yoshiaki. **Imunidades tributárias**. São Paulo: Atlas, 2000.

IANNI, Octavio. **A era do globalismo**. 3.ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1997.

INSTITUTO BRASILEIRO DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO. Carga tributária brasileira aumentou 295,63% desde 1986. **Estudos do IBPT**, Curitiba, mar. 2000. Disponível em: <<http://www.ibpt.com.br/content/estudos/carga.html>>. Acesso em: 17 nov. 2000.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de A. **Fundamentos de metodologia científica**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1991.

LOPES, Maria Cristina Godinho. **Planejamento tributário como instrumento de gestão empresarial**. Lavras, 2000. Dissertação (Mestrado em Administração Rural) – Universidade Federal de Lavras.

- LOZARDO, Ernesto. **Uma Lei fundamental**. Contágio Global, Jornal Estado de São Paulo, 16.08.2000.
- MAGALHÃES, José Luiz Quadros de. Artigo: **A Indivisibilidade dos Direitos Humanos**. Disponível em: <www.ibcit.com.br>. Acesso em: 06 jun. 2003.
- MARQUES, José Luiz. **A evolução histórica e legal do lucro contábil e tributável no Brasil**. São Paulo, 1995. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis e Atuariais) - Pontífice Universidade Católica de São Paulo, São Paulo.
- MARTELANC, Roy. Passos para avaliação de uma empresa de pequeno porte pelo método do valor presente do fluxo de caixa livre constante (2a. e última parte). IOB, São Paulo, Boletim 46/98, 1998. Temática Contábil, p. 1-6.
- MARTINS, Gilberto de Andrade, LINTZ, Alexandre. **Guia para elaboração de monografias e trabalhos de conclusão de curso**. São Paulo: Atlas, 2000.
- _____. **Manual para elaboração de monografias e dissertações**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- MARTINS, Ives Gandra da Silva. Elisão fiscal. **Revista Dialética de Direito Tributário**, São Paulo, n.º 63, 2001.
- MELO, José Eduardo Soares de. IPI, ICMS, ISS e planejamento tributário. In: ROCHA, Valdir de Oliveira. **Planejamento fiscal: teoria e prática**. São Paulo: Dialética, 1998. 2º volume. 71-83.
- NABAIS, José C. **O Dever Fundamental de Pagar Impostos**, São Paulo: Almedina, 1998.
- NOGUEIRA, Ruy Barbosa. **Imunidades: contra impostos na Constituição anterior e sua disciplina mais completa na Constituição de 1988**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 1992.
- OLIVEIRA, Edson. **Manual de impostos e contribuições para microempresas e empresas de pequeno porte**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- PAES, P.R. Tavares. **Comentários ao código tributário nacional**. 4.ed. São Paulo: RT, 1995.
- PEIXINHO, Manoel Messias. **A interpretação da Constituição e os princípios fundamentais**. 2.ed. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2000.
- PRATT, Shannon P., REILLY, Robert F., SCHWEIHS, Robert P. **Valuing a business: the analysis and appraisal of closely held companies**. 4. ed. New York: McGraw-Hill, 2000.
- _____. **Valuing small businesses and professional practices**. 2.ed. New York: McGraw-Hill, 1993.
- RANGEL, Paulo Euclides. **Lacunas do Sistema Tributário Brasileiro, Ajuste Fiscal de Emergência versus Reforma Tributária Estrutural**. out./dez. 1998, n. 26.

ROCHA, José de Albuquerque. **Teoria geral do processo**. 4.ed. São Paulo: Malheiros, 1999.

ROSA JR. Luiz Emygdio F. da. **Manual de direito financeiro e tributário**. 11ª ed. Rio de Janeiro : Renovar, 1997.

SAKAKIHARA, Zuudi. **Apontamentos do Direito Tributário**. Curitiba: CEJ, 1998.

SOUZA, Alceu, CLEMENTE, Ademir. **Decisões financeiras e análise de investimentos: fundamentos, técnicas e aplicações**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

VARSAÑO, Ricardo. **A guerra fiscal do ICMS: quem ganha e quem perde**. IPEA, Texto para Discussão, 500, jul. 1997.

VARSAÑO, Ricardo, PESSOA, Elisa de Paula, SILVA, Napoleão Luiz Costa da, AFONSO, José Roberto Rodrigues, ARAUJO, Erika Amorim, RAMUNDO, Julio Cesar Maciel. **Uma análise da carga tributária do Brasil**. IPEA, Texto para Discussão, 583, ago. 1998.

VELLOSO, Rodrigo. Por que pagamos impostos? **Superinteressante**. São Paulo, n. 190, p. 86-90, jul. 2003.

VICECONTI, Paulo Eduardo Vilchez, NEVES, Silvério das. **Introdução à economia**. 5. ed. São Paulo: Frase Editora, 2002.