



PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO COMO FERRAMENTA PARA MAXIMIZAÇÃO DE LUCROS: UMA REVISÃO DE LITERATURA

José Wellyson Meneses Brilhante - UNIESP - (wellysonmeneses@gmail.com), Marcia de Albuquerque Alves - UNIESP - (marciaalbq@iesp.edu.br)

RESUMO

O planejamento tributário é uma ferramenta capaz de trazer aos gestores caminhos para diminuir a carga tributária na qual a empresa está inserida. Através dele, a empresa tem a chance de reduzir seus custos operacionais. Nesse contexto, a pesquisa apresenta o seguinte questionamento: quais são as vantagens da introdução do planejamento tributário no rendimento das empresas? Como hipótese tem-se que ao realizar o planejamento tributário, as empresas terão aumento significativo na sua taxa de lucros. O presente estudo tem como objetivo realizar uma revisão bibliográfica acerca dos principais conceitos e aplicações do planejamento tributário para identificar as vantagens de sua utilização no rendimento das empresas. Para desenvolver essa pesquisa realizou-se um levantamento teórico sobre essa temática, em livros e em artigos contidos nas bases de pesquisas e anais de eventos. Por meio da revisão teórica, validando a hipótese da pesquisa, foi possível diagnosticar que o planejamento tributário é uma ferramenta muito importante no processo de economia de impostos e maximização de lucros. Conclui-se que, com a globalização da economia e o consequente ingresso de produtos estrangeiros no mercado nacional, as organizações devem atentar para o planejamento tributário, passando a considerá-lo um elemento diferenciador de gestão empresarial voltada à lucratividade.

Palavras-chave: Carga tributária. Planejamento tributário. Regime tributário.

ABSTRACT

Tax planning is a tool capable of bringing managers ways to reduce the tax burden in which the company is inserted. Through it, the company has a chance to reduce its operating costs. In this context, the research presents the following question: what are the advantages of introducing tax planning in corporate income? As a hypothesis, when carrying out tax planning, companies will have a significant increase in their profit rate. The present study aims to carry out a bibliographic review about the main concepts and applications of tax planning to identify the advantages of its use in companies' income. To develop this research, a theoretical survey was carried out on this theme, in books and articles contained in the research bases and annals of events. Through the theoretical review, validating the research hypothesis, it was possible to diagnose that tax planning is a very important tool in the process of tax savings and profit maximization. It is concluded that, with the globalization of the economy and the consequent entry of foreign products in the national market, organizations must pay attention to tax planning, starting to consider it a differentiating element of business management geared to profitability.

Keywords: Tax Burden. Tax planning. Tax regime.

1 INTRODUÇÃO

A tributação é a forma pela qual são arrecadados todos os tributos instituídos na legislação tributária. É um mecanismo existente desde o início da organização política, social, cultural e econômica da sociedade que, com o passar do tempo, foi se transformando em uma das mais importantes ferramentas na redefinição da distribuição de rendas e riquezas para o estado.

O planejamento tributário é uma ferramenta que permite aos gestores, caminhos para diminuir a carga tributária na qual a empresa está inserida. Através desse, a empresa tem a chance de reduzir seus custos operacionais, proporcionando aos seus gestores perspectivas de ganhos mais significativos levando a entidade a se tornar mais forte na concorrência. Segundo Chaves (2010), trata-se de planejamento tributário o processo de escolha de ação, não simulada, anterior à ocorrência do fato gerador, visando direta ou indiretamente à economia de tributos.

A complexidade do nosso sistema tributário e a elevada carga tributária são pontos que prejudicam as empresas, levando-as a apresentar um alto custo e, conseqüentemente, geram uma grande complicação para a gerência de negócios empresariais. Dessa forma, fica o planejamento tributário, sendo uma ferramenta de grande importância para diminuir os efeitos que esses fatores vêm causando e tornando as empresas mais competitivas.

Atualmente, as empresas brasileiras de grande porte estão em fase de modernização de seus sistemas financeiros e mesmo com as pequenas modificações feitas estão podendo ter uma melhor visualização de suas despesas tributárias. Assim, as empresas que ainda não aderiram às modernizações terão grande dificuldade em perceber as possibilidades de redução dos tributos.

Afirma-se que o planejamento tributário pode interferir diretamente nos ganhos de nível de mercado. Portanto, as empresas que não utilizam essa ferramenta podem ficar em desvantagem em relação àquelas que optam por planejarem o pagamento de seus tributos no contexto da complexidade e da instabilidade do Sistema Tributário Nacional. Partindo desta contextualização, surge a seguinte problemática: de acordo com os estudos pertinentes, podemos entender que grande parte das empresas não utiliza a ferramenta do planejamento tributário para auxiliá-las na escolha do melhor regime tributário e, como consequência deixa de aumentar os seus lucros e diminuir a sua carga tributária?

Assim, para responder a este questionamento, fio condutor deste estudo, objetiva-se realizar uma revisão bibliográfica acerca dos conceitos e aplicações do planejamento tributário para identificar as vantagens de sua utilização no rendimento das empresas. Destaca-se que esse trabalho é fruto de pesquisas realizadas pelo autor durante sua graduação e pós-graduação, podendo este estudo se tornar uma contribuição para área de conhecimento, além de poder tornar-se uma referência de pesquisa para outros estudos.

Enquanto fundamentação teórica dialoga-se especialmente com Eduardo Sabbag (2011), autor que destaca diversas referências na área estudada. Portanto, na pesquisa são descritas definições de diversos autores, extraídas do livro de Sabbag (2011). A metodologia adotada é de cunho teórico, por meio de revisão de literatura.

Este se estrutura em fundamentação teórica, procedimentos metodológicos, análise e resultados, considerações finais e referências.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 CARGA TRIBUTÁRIA

O Sistema Tributário Brasileiro é regido pela Emenda Constitucional nº 18, de 1º de dezembro de 1965, sendo efetivamente regulamentado pela Lei nº 5.172, de outubro de 1966 e foi denominado Código Tributário Nacional (CTN) pelo art. 7º do ato complementar nº 36, de 13 de março de 1967. Segundo Domingues (2000), a carga tributária corresponde ao custo que o funcionamento do governo representa para a economia nacional.

Borges (2001) afirma que a carga tributária é medida em termos consolidados, ou seja, os impostos entre instituições governamentais são eliminados, não havendo a duplicação dos impostos. Contudo, isto não acontece no caso do pagamento de impostos pagos por empresas públicas, uma vez que estes impostos são carregados ao preço dos serviços que prestam.

A teoria econômica estabeleceu alguns princípios para garantir um sistema tributário eficiente e transparente, sem haver nenhuma modificação na alocação dos recursos, são eles: equidade, progressividade, simplicidade, neutralidade, responsabilidade pública e harmonização do federalismo fiscal (SMITH, 1996). A seguir serão apresentadas as principais características contidas nesses princípios, extraídas de Smith (1996) e adaptadas pelo autor:

- **Equidade** – Esse princípio é baseado nos benefícios auferidos, desta maneira cada indivíduo deve contribuir, proporcionalmente aos benefícios gerados pelo consumo dos bens públicos.
- **Progressividade** – Princípio baseado na capacidade de pagamento dos contribuintes. Contribuintes com a mesma capacidade de pagamento devem pagar os mesmos tributos e assim quanto maior seja a capacidade de pagamento maior será a contribuição individual.
- **Simplicidade** – Princípio baseado na simplicidade da operacionalização da cobrança de tributos. Todos os tributos devem ser facilmente entendidos e operacionalizados, tanto pelos contribuintes que vão o pagar, quanto do fisco que os vai cobrar. (SMITH, 1996).
- **Neutralidade** – Princípio baseado no conceito de eficiência econômica. Um tributo neutro não interfere nas decisões de alocação de recursos. Essas decisões quando não eficientes, conduziram a uma distorção na alocação dos recursos e assim a uma redução no nível geral de bem-estar social. (SMITH 1996).
- **Responsabilidade política** – O sistema deve ser projetado para proteger quem paga os tributos das arbitrariedades do estado na cobrança de tributos. Esse conceito explica que deve haver clareza quanto ao pagamento dos tributos, especificando quando ele deve ser cobrado, quem deve pagá-los e qual valor deve ser pago. Desta maneira, o sistema tributário deve ter um baixo custo de arrecadação e que esse não seja alto o suficiente para desestimular a atividade econômica e estimular a sonegação, e assim, o fisco terá grande gasto para a sua fiscalização.
- **Harmonização do federalismo fiscal** – No caso de federações, como no caso do Brasil, estados federados, a necessidade de harmonização do federalismo fiscal. O federalismo fiscal é a forma como União, estados e municípios se organizam nas atividades de encargos e receitas para o cumprimento das funções governamentais.

Os tributos também podem ser classificados como diretos ou indiretos. Afirma-se que essas duas categorias têm efeitos diferentes na economia, no que diz respeito à justiça tributária, na distribuição de renda e na alocação setorial de recursos escassos.

Os tributos diretos têm como característica o princípio da individualidade e sua base de cálculo que são feitos a partir da propriedade de bens ou serviços do contribuinte. Sendo que, esses tributos identificam e especificam o patrimônio objeto da incidência tributária e o contribuinte proprietário do bem. Os tributos diretos são cobrados principalmente sobre a renda, bens móveis e bens imóveis. Embora os fatos sujeitos a tributação sejam diversos, o



impacto final recai sobre a renda do contribuinte. Encaixam-se nessa classificação o Imposto de Renda (IR) e o Imposto Sobre Veículos Automotores (IPVA).

Os tributos indiretos têm um maior peso social, pois afetam o consumo das famílias. Trata-se de tributos transferidos pelo contribuinte para terceiros, sendo repassados ao preço das transações. São cobrados em todos os estágios de produção até a venda ao consumidor, desse jeito não é fácil mensurar seus efeitos sobre os preços pagos. No Brasil, a maior parte da arrecadação do governo consiste neste tipo de imposto, desagradando à economia, pois esses impostos atingem toda a população, elevando o nível geral de preço e promovendo desigualdade social. O Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e o Imposto Sobre Produtos Industrializados (IPI) são exemplos de tributos indiretos.

2.2 COMPETITIVIDADE

O conceito de competitividade discutido atualmente segue, em sua maioria, a definição proposta por Michael Porter (1993), importante ícone dos princípios fundamentais da competitividade. Em sua teoria, a competitividade é tida como a habilidade ou talento resultante de conhecimentos adquiridos capazes de criar e sustentar um desempenho superior ao desenvolvido pela concorrência.

O conceito mais adequado para competitividade é a produtividade. A elevação na participação de mercado depende da capacidade das empresas em atingir altos níveis de produtividade e aumentá-la ao longo do tempo. Reflexões feitas por Harris e Ogbonna (2001), apontam que o desempenho pode ser derivado da geração ou inovações valiosas do mercado, construindo barreiras à imitação ou aprendendo e mudando mais rapidamente que a concorrência, não apenas como resultado do poder de mercado, mas é derivado da mistura dos recursos da empresa.

A competitividade, de acordo com a interpretação de Porter (1993) é vista e compreendida sob diversas óticas, podendo ser atribuída conforme o panorama macroeconômico, impulsionado por variáveis, tais como taxas de câmbio e de juros, déficits e políticas governamentais, baixos dispêndios com força de trabalho, recursos naturais, e, principalmente, diferenças de práticas administrativas.

De acordo com Sabbag (2011), o mundo está passando por grandes transformações econômicas, políticas, culturais e tecnológicas que carregam consigo uma grande carga de incerteza e complexidade. Por um lado, essa mudança gera ameaças de desaparecimento às organizações que não conseguirem se adaptar, por outro, oferece oportunidades de expansão. Dentre as alternativas que as empresas têm buscado para sobreviver nesse complexo ambiente, o autor enumera as seguintes:

- **Reestruturação de custos**, em consequência da aparição de novos competidores, que podem estar distantes, ter estruturas de custos diferentes ou pertencer a modelos econômicos distintos;
- **Redistribuição de tarefas**, com o uso das novas tecnologias, que diluem os limites das tarefas tradicionais;
- **Gestão de tempo eficaz**, pois o novo ambiente exige detecção imediata das tendências e necessidades do mercado, para oferecer uma reação instantânea às demandas dos clientes, evitando desgastes desnecessários na imagem da organização.

Contudo, para a empresa manter a capacidade de competir no mercado, ela necessita ter uma Vantagem Competitiva. Para garantir essa vantagem, Gomes e Braga (2004) afirmam que as organizações devem monitorar o fluxo de informações relativo aos elementos do



Sistema Competitivo, como forma de se antecipar às mudanças, enxergar oportunidades e observar com olhos críticos o panorama socioeconômico.

Segundo Thomas (2000, apud PUC-RJ, nº 0410718/CA, 2008, p. 27), o Sistema Competitivo é composto por três subsistemas: Operações, Ambiente Local e Ambiente Externo.

O Subsistema Operações compreende as atividades da organização (Produção, Vendas, Marketing, Recursos Humanos, Pesquisa & Desenvolvimento, Tecnologia da Informação) e é influenciado pelo subsistema Ambiente Local, que inclui todas as características internas da organização que podem, de certo modo, influenciar um elemento em particular (ex.: estilo de liderança, capacidade de gerenciamento, cultura organizacional, ciclo de vida da organização, *core competencies*).

Ambos os subsistemas representam a organização e são dependentes e influenciados pelo Ambiente Externo que os cercam. Os elementos do Ambiente Externo, por sua vez, são representados pelos concorrentes, mercado, indústria, a realidade política e econômica, os consumidores, os fornecedores e fatores sociais e demográficos.

A competitividade apresenta três elementos, os fatores internos, estruturais e externos:

Os **fatores internos** são aqueles inerentes à empresa, resultantes da maneira como ela desenvolve seu processo de gestão, da visão que ela tem do mercado e do ambiente em que está inserida, bem como das metas e objetivos que pretende alcançar, a fim de conquistar e/ou manter participação no mercado.

Os **fatores estruturais** referem-se ao funcionamento da indústria à qual a empresa individual está inserida. O ambiente concorrencial da indústria, ou seja, do conjunto de empresas individuais que concorrem entre si guarda elementos próprios resultantes das ações individuais de cada empresa, contudo, uma ação individual não é suficiente para modificar o *status quo* da estrutura competitiva industrial. Segundo Silva (2001), a empresa está inserida numa estrutura de mercado peculiar ao tipo de produto ou serviço que ela desenvolve. Esse modelo de mercado determina a oferta e a demanda, da mesma forma que estabelece o modo específico de regulação da concorrência.

Ainda de acordo com Coutinho & Ferraz (1995, p. 510), os fatores estruturais são:

Aqueles que, mesmo não sendo inteiramente controlados pela firma, estão parcialmente sob sua área de influência e caracterizam o ambiente competitivo que ela enfrenta diretamente. São fatores estruturais da competitividade, além do mercado, a concorrência, ou seja, os preceitos que determinam o procedimento e a estrutura da empresa com relação aos consumidores, competidores e meio ambiente.

Ainda conforme Silva (2000), o moderno ambiente econômico – que estabelece a conquista da competitividade como exigência para sobreviver no mercado – requer agentes econômicos empreendedores, atentos às transformações do mundo do trabalho e, principalmente, de absoluta competência para dirigir e potencializar os recursos produtivos, incorporando no dia a dia da organização o conceito dinâmico de competitividade para melhor conduzir suas estratégias.

Para atuar nessa relação, o agente econômico, isto é, aquele responsável pelo bom funcionamento de uma empresa, precisa estar alerta as componentes de mercado que fazem o diferencial, e assim, manter a organização atenta às transformações mais expressivas para o sucesso dos negócios. Para tanto, deverá ter ideia clara acerca de mercado consumidor, mercado concorrente e mercado fornecedor.

2.3 TRIBUTOS BRASILEIROS

Segundo o Código Tributário Nacional, no seu 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 cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada.

Conforme ensina Nogueira (2011, p. 375), os tributos são as receitas derivadas que o Estado recolhe do patrimônio dos indivíduos, baseado no seu poder fiscal (poder de tributar, às vezes consorciado com o poder de regular), mas disciplinado por normas de direito público que constituem o Direito Tributário.

O tributo, portanto, “resulta de uma exigência do Estado, que, nos primórdios da história fiscal, decorria da vontade do soberano, então identificada com a lei, e hoje se funda na lei, como expressão da vontade coletiva”. Nessa medida, o tributo é uma prestação que deve ser exigida nos termos previamente definidos pela lei, contribuindo dessa forma os indivíduos para o custeio das despesas coletivas.

O tributo é a prestação pecuniária, isto é, a obrigação de prestar dinheiro ao Estado. O art. 3º do CTN, em sua parte inicial, dispõe que “o tributo é prestação pecuniária, em moeda (...)”. Não obstante a redundância no dispositivo é possível asseverar que o dispositivo objetivou evitar o tributo in natura (em bens) ou o tributo in labore (em trabalho, em serviços).

A pecuniária representa a prestação em dinheiro, em moeda corrente (Real, no Brasil) ou em cheque, conforme o art. 162, I, CTN. Observe o dispositivo:

Art. 162. O pagamento é efetuado:

Em moeda corrente, cheque ou valor postal; Nos casos previstos em lei, em estampilha, em papel selado, ou por processo mecânico.

Este preceptivo dispõe que, além da moeda e do cheque, pode-se pagar o tributo por meio de vale postal (inciso I) e, havendo previsão em lei, por estampilha, papel selado ou por processo mecânico (inciso II).

Quanto ao pagamento de tributo por meio de cheque, a legislação tributária pode determinar as garantias necessárias, sem que tal exigência torne impossível o pagamento ou deixe mais oneroso do que se fosse feito em moeda corrente (art. 162, § 1º, CTN). Ademais, não perca de vista que o crédito pago por cheque somente se considera extinto com o resgate deste pelo sacado, em razão do caráter por solvendo do título (art. 162, § 2º, CTN), observe os dispositivos:

Art. 162. (...)

§ 1º. A legislação tributária pode determinar as garantias exigidas para o pagamento por cheque ou vale postal, desde que não torne impossível ou mais oneroso que o pagamento em moeda corrente.

§ 2º. O crédito pago por cheque somente se considera extinto com o resgate deste pelo sacado.

Essas formas de pagamento destacadas no CTN são antiquadas. De há muito, pagamento por meio de vale postal deixou de ser utilizado. A estampilha, mencionada pelo legislador, é o selo. O pagamento por papel selado (papel em que o selo já se encontra presente) praticamente não são mais utilizados, estando em franco desuso.

O caráter pecuniário é requisito primordial para a configuração do fenômeno tributário. Não há como estabelecer associação entre tributo e a obrigação que não seja

pecuniária de prestar serviço militar obrigatório, ou a de trabalhar no Tribunal do Júri ou nas eleições. Assim, é defeso, em princípio, o pagamento de tributos em bens distintos da pecúnia. Diz-se “em princípio”, haja vista o disposto no art. 156, XI, do CTN, inserido neste Código pela LC n. 104/2001, que delinea a Dação em Pagamento, como a mais recente causa extintiva do crédito tributário. Refere-se ela, todavia, apenas a bem imóvel. Tal comando veio abrandar a natureza do tributo como prestação exclusivamente pecuniária, devendo ser interpretado em concomitância com o art. 3º em análise.

Por derradeiro, insta mencionar que a obrigação de pagar o tributo -ou multa- é chamada obrigação principal (art. 113, § 1º, CTN). Além disso, o art. 114 do CTN reza que “o fato gerador da obrigação tributária principal é a situação definida em lei como necessária e suficiente à sua ocorrência”. Assim, é possível correlacionar o caráter pecuniário do tributo com o princípio da legalidade tributária.

Afirma-se que o tributo é prestação compulsória, logo não contratual, não voluntária ou não facultativa. Com efeito, o Direito Tributário pertence à seara do Direito Público, e a supremacia do interesse público dá guarida à imposição unilateral de obrigações, independentemente da anuência do obrigado.

A prestação pecuniária é dotada de compulsoriedade, não dando azo à autonomia de vontade. Traduz-se o tributo em receita derivada, uma vez cobrada pelo Estado, no uso de seu poder de império, tendente a carrear recursos do patrimônio do particular para o do Estado.

Segundo Carvalho (2011, p. 25), “prestação pecuniária compulsória quer dizer o comportamento obrigatório de uma prestação em dinheiro, afastando-se de plano, qualquer cogitação inerente às prestações voluntárias”.

É importante assinalar que o traço da compulsoriedade deriva, à semelhança do caráter pecuniário, da legalidade, uma vez que, à luz do art. 5º, II, CF, “ninguém será obrigado a deixar de fazer alguma coisa, se não for por meio de lei”. Ademais, o art. 150, I, CF condiciona a majoração e a instituição do tributo à lei. Esta, como se nota, a todos obriga. Na seara tributária, se a lei prevê o fato gerador alfa para o tributo beta, havendo sua concretização, tornar-se-á devido o tributo, independentemente de fatores extrínsecos ao fato impositivo, que porventura desbordem da questão tributária (art. 118, 123, e 126, CTN).

Luciano Amaro (2011, p. 22) conota que

O nascimento da obrigação de prestar (o tributo) é compulsório (ou forçado), no sentido de que esse dever se cria por força da lei (obrigação *ex lege*), e não da vontade dos sujeitos da relação jurídica (obrigação *ex voluntate*).

Assim, não há que se optar pelo pagamento do tributo, mas a ele se submeter, uma vez ínsita sua natureza compulsória. Por isso, valendo-se de expressão neológica, tributo é prestação a-contratual.

Segundo entendimento doutrinário uníssono defende-se que subsistem alguns tributos no atual sistema tributário constitucional brasileiro, à luz da intitulada teoria penta partida, quais sejam: imposto, taxas, contribuição de melhoria, empréstimo compulsório, imposto residual e contribuição para fiscais ou especiais.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Esta pesquisa consiste em uma revisão de literatura sobre os principais conceitos e aplicações do planejamento tributário em empresas. Para desenvolver essa pesquisa foi necessário realizar um levantamento teórico sobre essa temática, em livros e em artigos contidos nas bases de pesquisas nacionais (Biblioteca Digital Brasileira de Teses e

Dissertações — BDTD e Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior — CAPES) e nos anais de eventos.

Inicialmente foi feita uma pesquisa exploratória, na qual, levantou-se toda a base teórica. De todo material catalogado, foi elaborado um levantamento, contemplando diretamente a temática escolhida. Desta forma, diante do *corpus* documental, foi construída a base teórica, contendo os principais conceitos, os quais se fazem pertinentes para anteceder a discussão sobre Planejamento tributário. Utilizando o *Software Word 2010*, os dados foram tratados por meio de reflexões teóricas, as quais se apresentam como análise e resultados.

4 ANÁLISE E RESULTADOS

4.4 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Sabendo que a carga tributária brasileira é muito elevada, faz-se necessário que o mercado utilize o planejamento tributário para reduzir seus custos tributários e consequentemente, maximizar os lucros das empresas.

O planejamento tributário é um conjunto de sistemas legais que visam diminuir o pagamento de tributos e definir procedimentos que proporcionam a economia legal de impostos, em que estão envolvidos aspectos fiscais contábeis financeiros societários e jurídicos (MALKOWSKI, 2000).

Sabe-se que os tributos representam importante parcela dos custos das empresas. Com a globalização da economia, tornou-se questão de sobrevivência empresarial a correta administração do ônus tributário.

O planejamento tributário tem como finalidade a redução do montante de tributos a serem pagos (enquadrando a empresa em sistemas de tributação mais adequados), evitar a incidência de tributo (quando possível evitar a ocorrência do fato gerador), retardar o pagamento (medidas a fim de postergar o pagamento dos tributos, sem multa ou juros).

Afirma-se que sem um bom planejamento tributário e com a crescente e difícil competição no mercado globalizado, as empresas têm que buscar a redução dos custos, mantendo sua permanência no mercado e garantindo um bom retorno para o capital investido. Para obter esses resultados, as empresas utilizam-se de dois artifícios: Elisão fiscal e evasão fiscal.

4.4.1 Formas legais e ilegais para evitar o pagamento de tributos

A **elisão fiscal** é articulada com base em um planejamento, aceito e aplicado pelo contribuinte, preocupado com a saúde financeira de sua empresa que, em favor da própria manutenção de suas atividades recorre a profissionais habilitados para a minoração da pesada carga tributária a que está sujeito. Sua finalidade é de obter a maior economia fiscal possível, reduzindo a carga tributária para o valor exigido pela lei.

Observa-se que antes de realizar cada operação, devem-se pesquisar suas consequências econômicas e jurídicas, porque uma vez concretizada, considera-se ocorrido o fato gerador e existente os seus efeitos (art. 116 do CTN) surgindo à obrigação tributária. Deve-se estudar e identificar todas as alternativas legais aplicáveis ao caso ou a existência de lacunas na lei, que possibilitem realizar essa operação da forma menos onerosa possível para o contribuinte, sem contrariar a lei.

A elisão fiscal é legítima e lícita, pois é alcançada por escolha feita de acordo com o ordenamento jurídico. Segundo Amaral (2002, *apud* RUZI, 2012, p. 27), a economia legal de impostos pode ser realizada em três esferas:



No campo de ação da própria empresa por intermédio de providências gerenciais que torne possível a não ocorrência do fato gerador do imposto, reduzindo ou atrasando, dessa forma, o montante devido. Um exemplo de elisão fiscal nessa área é a mudança da empresa para outro Estado da federação que oferece incentivo fiscal;

No âmbito administrativo procurando meios previstos em lei que assegurem uma redução do ônus tributário. Para adiar o pagamento de um auto de infração o contribuinte pode, dentro do prazo previsto, impugnar o referido auto de infração, no âmbito administrativo, podendo provar que o Estado está cobrando o tributo indevidamente, ou ganhar tempo devido ao adiamento do pagamento do imposto.

Na zona de atividade do Poder Judiciário contestando a legitimidade do tributo por meio de ação judicial, visando suspender o pagamento ou reduzir sua alíquota e/ou base de cálculo. Isso pode ocorrer se houver contradição entre as normas tributárias, pois no Direito Tributário vigora o princípio da dúvida em benefício do contribuinte. Cabe ao próprio contribuinte descobrir os tais casos de não ocorrência.

A **evasão fiscal** refere-se à prática que infringe a lei, cometida após a ocorrência do fato gerador da obrigação tributária e objetiva reduzi-la ou ocultá-la. A evasão fiscal está prevista e capitulada na Lei dos Crimes contra a Ordem Tributária, Econômica e Contra as Relações de Consumo (Lei nº 8.137/90).

A citada lei define que constitui crime contra a ordem tributária suprimir ou reduzir tributo mediante as condutas discriminadas no seu texto, das quais se ressaltam:

Omitir informação ou prestar declaração falsa às autoridades fazendárias; fraudar a fiscalização tributária, inserindo elementos inexatos, ou omitindo operação de qualquer natureza, em documento ou livro exigido pela lei fiscal; Falsificar ou alterar nota fiscal, fatura, duplicata, nota de venda, ou qualquer outro documento relativo à operação tributável; Elaborar, distribuir, fornecer, emitir ou utilizar documento que saiba ou deva saber falso ou inexato; Utilizar ou divulgar programa de processamento de dados que permita ao sujeito passivo da obrigação tributária possuir informação contábil diversa daquela que é, por lei, fornecida à Fazenda Pública; Fazer declaração falsa ou omitir declaração sobre rendas, bens ou fatos, ou empregar outra fraude, para eximir-se, total ou parcialmente, do pagamento de tributo.

A **sonegação** é o ato deliberado de esconder do Fisco a ocorrência do fato gerador do tributo. Toda vez que o contribuinte comercializar mercadoria ou prestar serviço, sem declarar a atividade ou informar valor menor do que o realizado estará cometendo sonegação fiscal, fato este que, além de sujeitá-lo à autuação fiscal, com as cobranças dos valores devidos, acrescidos de multa, juros e correção, poderá desencadear a instauração de processo criminal. O crime de sonegação fiscal está previsto na Lei 4729/65.

Para Campos (1985, n./p.), a sonegação é:

Toda ação ou omissão dolosa tendente a impedir ou retardar, total ou parcialmente, o conhecimento por parte da autoridade fazendária: a) da ocorrência do fato gerador da obrigação tributaria principal, sua



natureza ou circunstâncias materiais; e b) das condições pessoais do contribuinte, suscetíveis de afetar a obrigação tributária principal ou o crédito tributário correspondente.

Segundo o IBPT – Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário, aproximadamente 26,84% das empresas brasileiras praticam algum tipo de sonegação, ponderando-se o número de empresas e os seus respectivos faturamentos. Destaca-se que a Contribuição Previdenciária (INSS), o ICMS e o Imposto de Renda são os tributos mais sonegados pelas empresas.

Em relação ao porte da empresa, indícios de sonegação estão presentes em 65% das empresas de pequeno porte, 49% das empresas de médio porte e 27% das grandes empresas. Em valores, a sonegação é maior no setor industrial, seguido das empresas do comércio e das prestadoras de serviços.

Ainda segundo o IBPT (2010), a sonegação das empresas brasileiras vem diminuindo, mas ainda corresponde a 25% do seu faturamento. Os principais responsáveis por essa redução são o cruzamento de informações, a retenção de tributos e a fiscalização mais efetiva dos órgãos competentes.

Os principais tipos de sonegação ou fraude fiscal são as **notas frias** (emitidas por empresas que não existem física e juridicamente), as **notas viajadas** (a mesma nota é usada para várias operações de vendas de mercadorias) e as **notas calçadas** (a empresa emite duas vias, uma à disposição do Fisco e subfaturada, e uma com o valor real da operação).

4.4.2 Importância do Planejamento Tributário

O planejamento tributário é o processo de escolha de ação, não simulada, anterior à ocorrência do fato gerador, visando direta ou indiretamente à economia de tributos. Esse planejamento não é apenas um direito garantido na Constituição Federal, mas também um dever legal determinado pelo artigo 153 da Lei nº 6.404/76, que descreve que:

O administrador da companhia deve empregar, no exercício de suas funções, o cuidado e diligência que todo homem ativo e probo costuma empregar na administração dos seus próprios negócios.

Ao longo do tempo, o legislador vem procurando eliminar todas as possibilidades que surgem de reduzir de forma legal a carga tributária, ou seja, sempre existem algumas alternativas que são menos onerosas do que outras. Assim, o contribuinte procura aquela que mais lhe interessar. Dessa forma, quando o contribuinte identifica uma situação que possa reduzir seus custos com tributos, o legislador modifica a lei e elimina essa possibilidade.

Um exemplo é o caso das transferências de prejuízos fiscais de uma empresa que funcionava da seguinte forma:

Um grupo empresarial tem empresa com saldo elevado de prejuízos fiscais e outra com lucro também elevado. Assim o grupo pagava imposto de renda, mas a somatória dos resultados das empresas apresentava prejuízos. Então, era feita a incorporação daquela que estava no prejuízo naquela que apresentava lucros.

O legislador, em 1987, através do artigo 33 do Decreto-lei nº 2.341/87, normatizou que, nos casos de incorporação, fusão ou cisão, a empresa sucessora não poderá compensar prejuízos fiscais da sociedade incorporada, o que foi regulamentado pelo artigo 514 do Regulamento do Imposto de renda, cuja redação é a seguinte:



Art. 514. A pessoa jurídica sucessora por incorporação, fusão ou cisão não poderá compensar prejuízos fiscais da sucedida (Decreto-lei nº 2.341, de 1987, art. 33).

Parágrafo único. No caso de cisão parcial, a pessoa jurídica cindida poderá compensar os seus próprios prejuízos, proporcionalmente à parcela remanescente do patrimônio líquido (Decreto-Lei nº 2.341, de 1987, art. 33, parágrafo único).

Com efeito, a empresa que apresentava saldo de prejuízos fiscais normalmente estava com atividade quase parada e aquela que apresentava lucro tinha outro objeto social, com nome no mercado. Enfim, comercialmente, seria importante manter a razão social.

Diante da impossibilidade da empresa lucrativa, que seria sucessora natural, não compensar o saldo de prejuízos fiscais, resta ao contribuinte identificar outra alternativa. Nesse caso, o contribuinte não pode mudar a razão social, como também o objeto social, da empresa que estava com suas atividades quase paradas, preparando-a para ser a sucessora daquela que é lucrativa, e faz a operação inversa. Agindo assim, passa a compensar o saldo dos prejuízos fiscais.

4.4.3 O papel do gestor da empresa

O gestor da empresa tem um papel fundamental no resultado econômico e na viabilidade do negócio. Fazendo um planejamento tributário, o gestor passa a ter uma visão integrada da administração econômica, tributária e operacional da empresa, mudando a forma de administrar, corrigindo erros na administração que incidem diretamente no ônus tributário da empresa.

Ao utilizar os métodos corretos do planejamento tributário, o gestor implanta ferramentas administrativas com base técnica e jurídica, elaborando as ações necessárias que conduzam à redução da carga tributária na empresa, por consequência reduzindo os custos, e com isso pode ofertar produtos com menores valores e aumentar o faturamento da empresa, aumentando o resultado operacional do negócio.

No Brasil, tem ocorrido uma grande procura por práticas de planejamento tributário. Caso não haja por parte dos governos federal, estadual e municipal uma reforma tributária a fim de diminuir a complexidade da legislação tributária e o ônus tributário sobre as empresas, a prática de planejamento tributário vai ser a diferença entre as empresas que fecharam as portas e as que cresceram no mercado.

O gestor deve se manter atualizado e administrar com perseverança, pois o poder público procura aumentar a arrecadação para financiar seus gastos excessivos, sempre por aumento de tributos e não por meio do aumento da base de contribuintes. Então o administrador da empresa deve sempre estar atento a mudanças na legislação tributária.

Ao gestor cabe escolher o melhor custo / benefício para empresa, escolhendo as ações mais viáveis de acordo com a classificação da empresa, se de pequeno, médio ou grande porte. Sabendo classificar a empresa adequadamente o gestor vai diminuir a incidência de tributos e aumentar a lucratividade da empresa.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Por meio da revisão de literatura e discussão teórica foi possível diagnosticar que o planejamento tributário é uma ferramenta fundamental no processo de economia de impostos e maximização de lucros, em virtude de nossa carga tributária ser considerada alta.



Devido à complexidade do sistema tributário nacional, a elevada carga tributária praticada atualmente no Brasil e as tendências mundiais de acirramento da competitividade nos mercados, as empresas deverão utilizar as ferramentas cada vez mais eficazes visando à economia de impostos e a maximização dos lucros, onde responde substancialmente pela sobrevivência e expansão das empresas nos seus mercados.

A empresa, mesmo aquela de pequeno porte, que não utilizam o planejamento tributário como ferramenta nas estratégias empresariais, se tornará menos lucrativa e menos competitiva no mercado em que atua, ou seja, estará em desvantagem no mercado tão competitivo. Mas, é necessário tomar cuidado para não infringir qualquer dispositivo legal, pois, do contrário, a consequência será um desembolso financeiro maior ou indesejável.

A estrutura do sistema tributário brasileiro ainda é deficitária. O ônus tributário é alto, a legislação é complexa e os tributos indiretos recaem diretamente sobre a produção e consumo, desestimulando o desenvolvimento do país. O Brasil necessita de uma reforma tributária.

O mundo globalizado, o mercado competitivo e esse pesado ônus tributário, que sufoca as empresas, requerem dos empresários, a todo instante, práticas de gerenciamento eficazes para preservar a continuidade do empreendimento. Procurar formas lícitas de reduzir o custo tributário e ao mesmo tempo estar atento às mudanças da legislação é uma necessidade imprescindível para maximizar os lucros.

Diante de tudo isso, afirma-se que a economia legal não é mais considerada simples escolha do contribuinte, e sim uma necessidade empresarial, visto que o ônus tributário é um dos maiores pesos na definição do preço final da mercadoria/serviço.

Portanto, com a globalização da economia e o conseqüente ingresso de produtos estrangeiros no mercado nacional, as organizações devem atentar para o planejamento tributário, passando a considerá-lo uma questão de sobrevivência e um elemento diferenciador de gestão empresarial voltada à lucratividade.

REFERÊNCIAS

- AMARAL, Gilberto Luiz do. **A nova ótica do planejamento tributário empresarial**. 2002.
- AMARO, Luciano. **Conceito e classificação dos tributos**. Revista de direito tributário, nº 55. 2011.
- BORGES, Humberto Bonavides. **Gerência de impostos: IPI, ICMS e ISS**. 3ª edição. São Paulo: ed. Atlas, 2001.
- CAMPOS, Cândido Henrique de. **Planejamento Tributário**. 2ª edição. São Paulo: ed. Atlas, 1985.
- COUTINHO, Luciano G.; FERRAZ, João C. **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. 3. ed. Campinas: Papyrus, 1995.
- DOMINGUES, Nereu Miguel Ribeiro. **Os Reflexos do Planejamento Tributário na Contabilidade**. Conselho Federal de Contabilidade, Tema 8 : A contabilidade e a tributação.
- GOMES, Elisabeth; BRAGA, Fabiane. **Inteligência competitiva: como transformar informação em um negócio lucrativo**. 2ª Ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.



_____. **DECRETO-LEI NACIONAL nº 2.341, de junho de 1987.** Dispõe sobre a correção monetária das demonstrações financeiras, para efeitos de determinar o lucro real, e dá outras providências.

_____. **LEI NACIONAL nº 8.137, de dezembro de 1990.** Define crimes contra a ordem tributária, econômica e contra as relações de consumo, e dá outras providências.

_____. **LEI NACIONAL nº 5.172, de outubro de 1996.** Dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui normas gerais de direito tributário aplicáveis à União, Estados e Municípios..

_____. **LEI NACIONAL nº 4.729, de julho de 1965.** Define o crime de sonegação fiscal e dá outras providências.

_____. **LEI NACIONAL nº 6.404, de dezembro de 1976.** Dispõe sobre as Sociedades por Ações.

MALKOWSKI, Almir. **Planejamento Tributário e a Questão da Elisão Fiscal.** São Paulo: ed. Direito, 2000.

NOGUEIRA, R. B.. Curso de direito tributário. Ed. 14. Editora Saraiva. 1995.

PORTER, M. E. Vantagem competitiva das nações. Campus. Rio de Janeiro, 1993.

PUC (Pontifícia Universidade Católica) – Rio de Janeiro – CERTIFICAÇÃO DIGITAL Nº 0410718/CA. O Conceito de Inteligência Competitiva. Integração, v 1, cap. 2, p. 27-55, 2008.

SABBAG, Eduardo. **Manual de direito tributário.** Ed. Saraiva. 2011.

SILVA, Edgard Neves. Curso de direito tributário. Ed. 7. Editora Saraiva. 2000.

SMITH, A. **A riqueza das nações: Investigação sobre sua natureza e suas causas.** São Paulo: ed. Nova Cultural, 1996. v.2.

Ruzi, A. de Souza. **Análise da importância do planejamento tributário para empresas brasileiras.** Monografia apresentada ao Programa de PósGraduação em Auditoria Externa da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais. 2012.