

UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA - UFU
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS - FACIC
GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

GUILHERME HENRIQUE MOREIRA FERREIRA

PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO:
tributação sobre vendas para entrega futura

UBERLÂNDIA
OUTUBRO DE 2019

GUILHERME HENRIQUE MOREIRA FERREIRA

**PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO:
tributação sobre vendas para entrega futura**

Artigo acadêmico apresentado como requisito parcial para a obtenção do título de graduação em Ciências Contábeis na Faculdade de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Uberlândia.

**Orientador: Profa. Dra. Maria Elisabeth
Moreira Carvalho Andrade**

UBERLÂNDIA

OUTUBRO DE 2019

GUILHERME HENRIQUE MOREIRA FERREIRA**Planejamento tributário: tributação sobre vendas para entrega futura**

Artigo acadêmico apresentado como requisito parcial para a obtenção do título de graduação em Ciências Contábeis na Faculdade de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Uberlândia.

Banca de Avaliação:

Uberlândia (MG), 12 outubro de 2019

RESUMO

O planejamento tributário é atualmente uma das ferramentas essenciais para a tomada de decisões de uma empresa. A pesquisa teve como objetivo de demonstrar os impactos financeiros dos tributos incidentes na venda para entrega futura e a importância do planejamento tributário e se ele pode influenciar diretamente os resultados econômico-financeiro da entidade. Para isso foi realizado um estudo de caso de uma empresa situada na cidade de Uberlândia que realizou operações de venda denominada de venda para entrega futura, no ano de 2018, e que era optante pelo Lucro Real. Para produzir a pesquisa foi preciso conhecer a legislação, de modo que fosse identificado formas da empresa se beneficiar dessas operações para uma economia tributária referente ao Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) e de uma planejamento em relação ao fluxo de caixa na tributação do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI). Pode-se concluir por meio dos resultados obtidos que o planejamento tributário é relevante e pode gerar uma economia tributária de 24,87% entre uma opção e outra.

Palavras-chave: Planejamento tributário. Carga tributária. Venda para entrega futura.

ABSTRACT

Tax planning is currently one of the essential tools for a company's decision making. A survey aimed to demonstrate the financial effects of taxes on sales for future delivery and the importance of tax planning and whether it can directly influence the entity's financial results. To this end, a case study was conducted of a company located in the city of Uberlândia that carried out sales operations for sale for future delivery, in 2018, and opted for Real Profit. To produce a survey, it is necessary to know the legislation, how ways of the company are that benefit from these operations are identified for a tax savings related to Corporate Income Tax (IRPJ) and Social Contribution on Net Income (CSLL) and a planning in relation to the industrialized product tax (IPI) cash flow. It can be concluded from the results obtained that tax planning is relevant and can generate a tax saving of 24.87% between one option and another.

Key-words: Tax planning. Tax Burden. Sale for future delivery.

1 INTRODUÇÃO

O Brasil em 2018, segundo relatório do Tesouro Nacional (2018), representou carga tributária bruta do governo geral, incluindo as esferas federais, estaduais e municipais, cerca de 33,58% do PIB Nacional, um aumento de 0,97 % em relação ao ano de 2017.

Além da elevada carga tributária, segundo Maia (2008) devido as alterações recorrentes das normas tributárias e da complexidade do texto legal, faz com que as empresas tenham altos custos financeiros com realizações de estudos, planejamentos, consultorias e treinamentos, para que fiquem em conformidade com os regramentos.

Pesquisa realizada pela *Doing Business* (2019) uma empresa gasta em média na cidade de São Paulo 1501 horas para preparar, arquivar e pagar o imposto de renda das empresas, o imposto sobre o valor agregado e as contribuições de previdência social.

Fica evidente a necessidade das empresas realizarem um planejamento tributário, para Lima e Paixão (2007) o planejamento tributário é um instrumento estratégico imprescindível que influencia diretamente na competitividade das entidades, proporcionando conjunturas para que elas se mantenham no mercado, pois com o planejamento é possível economizar recursos, que conseqüentemente podem ser subtraídos no preço dos produtos, mercadorias ou serviços.

No que tange diretamente ao método de tributação em relação ao Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), temos o Lucro Real, que será o regime utilizado para exemplificar o presente trabalho. De acordo com o Regulamento do Imposto de Renda, Decreto nº 9.580/2018 em seu art. 258, o lucro real é o lucro líquido contábil do período de apuração onde é ajustado pelas adições, exclusões ou compensações prescritas ou autorizadas na própria legislação.

Diante das formas mais diversificadas de cálculo dos tributos, devido as especificidades das empresas, o foco deste estudo é a tributação das operações de vendas para entrega futura.

A empresa realiza algumas operações de venda para entrega futura, que consiste em uma modalidade de venda em que o contribuinte efetua uma venda de uma determinada mercadoria, sem que ocorra, no entanto a entrega imediata desta mercadoria, ou seja, a venda é realizada, mas com a entrega efetiva da mercadoria em uma data posterior. Nessas operações é emitido duas notas fiscais, uma no ato da venda e outro na entrega da mercadoria.

E o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) pode ser destacado em qualquer uma das duas notas fiscais, onde que de acordo com o Regulamento do Imposto sobre Produtos Industrializados (RIPI), fica a critério do contribuinte o destaque do IPI na nota fiscal de venda para entrega futura. Conforme Art. 187 do RIPI:

Art. 187. Será facultado ao sujeito passivo da obrigação tributária antecipar os atos de sua iniciativa, para o momento:

I - da venda, quando esta for à ordem ou para entrega futura do produto;

Assim, o contribuinte tem a opção de destacar ou não o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) na primeira nota, o que gera margem para iniciar um planejamento tributário, pois ao destacar o IPI é gerado a obrigação do pagamento do tributo, que por sua vez é contabilizado como despesa na competência de emissão da nota fiscal, diminuindo o lucro contábil do período, que é utilizado para compor a base de cálculo do IRPJ e CSLL.

E por outro lado o Regulamento do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços de Minas Gerais (RICMS/MG), não deixa facultativo o destaque do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) na emissão da primeira nota fiscal de venda para entrega futura, ou seja, se optar por emitir a primeira nota é vedado o destaque do ICMS, conforme normatizado em seu Anexo XI Capítulo XXXVII:

Art. 305 - Nas vendas para entrega futura, poderá ser emitida nota fiscal sem destaque do ICMS, mencionando-se no documento que a emissão se destina a simples faturamento, com o imposto sendo debitado por ocasião da efetiva saída da mercadoria.

Portanto o ICMS tem seu destaque somente na saída efetiva da mercadoria, mas para apuração do IRPJ e CSLL não há previsão legal se ele deve ser provisionado contabilmente na ocorrência da operação de venda para entrega futura, ou seja, na primeira nota, pois da mesma forma que o IPI ele é contabilizado como despesa e diminui o lucro contábil do período.

Desta forma, justifica-se a escolha do tema, como forma de encontrar a resposta para a seguinte pergunta: Quais os impactos financeiros dos tributos incidentes na venda para entrega futura?

Sendo o objetivo geral investigar os impactos financeiros dos tributos incidentes na venda para entrega futura. E como objetivo específico demonstrar como o planejamento tributário é importante para as empresas, e se ele pode influenciar diretamente nos resultados econômicos financeiros.

Para o alcance dos objetivos é realizado um estudo de caso de uma empresa situada na cidade de Uberlândia/MG que comercializa veículos automotores novos especiais para os entes da federação em nível municipal, estadual e federal.

Este estudo está estruturado em cinco capítulos: o primeiro sendo esta introdução, seguido do referencial teórico, no qual são abordados aspectos como planejamento tributário, regime tributários, fato gerador, vendas para entrega futura e fluxo de caixa; o terceiro capítulo, que traz a metodologia adotada para a análise; o quarto, que apresenta os resultados e os dados analisados; e por fim as considerações finais, com sugestões de pesquisas futuras.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Planejamento Tributário

Segundo Gubert (2003, p. 33), o planejamento tributário é uma união de várias condutas, sejam elas omissivas ou comissivas, desempenhadas antes ou até mesmo depois de um determinado fato gerador, que possui o intuito de redução, limitação, transferência e postergação de forma lícita dos valores dos tributos.

Enquanto para Oliveira et al. (2015, p. 23) o planejamento tributário é um: “estudo prévio à concretização dos fatos administrativos, dos efeitos jurídicos, fiscais e econômicos de determinada decisão gerencial, com o objetivo de encontrar a alternativa legal menos onerosa para o contribuinte.”.

Para Siqueira, Cury e Gomes (2011), não pode ser confundido o planejamento tributário como sonegação fiscal, haja vista que planejar é escolher entre várias opções aquela que gere menor ônus fiscal ou que postergue o recolhimento, diferentemente de sonegar que é um ato ilegal, ligado a fraudes, simulações e dissimulações com objetivo de não recolher o imposto devido.

É importante também exprimir a diferença entre elisão e evasão fiscal. Segundo Higuchi (2017, p 671) elisão é o ato de observar a lei e identificar formas para evitar a ocorrência do fato gerador dos tributos, enquanto a evasão trata-se de um ato feito após a ocorrência do fato gerador para simular e dissimular, deixando de recolher o tributo.

O planejamento tributário é visto como positivo para as empresas e seus acionistas contanto que resultam em maior lucro líquido e maiores fluxos de caixa para a entidade (BLOUIN, 2014). Deste modo, Oliveira et al. (2013) elucidam que na realização do planejamento tributário é fundamental que seja analisando todos os tributos, e posteriormente feito uma avaliação individual de cada um comparando a economia individual frente aos outros tributos.

Martinez (2017) diz que o planejamento tributário visa reduzir as obrigações fiscais, visando aproveitar as concessões legítimas e isenções previstas em lei, e organização das atividades de forma que sejam otimizadas para que tenham menor valor.

Enfim, o planejamento tributário é uma ferramenta de gestão que pode contribuir para a economia tributária.

2.2 Regimes Tributários

O planejamento tributário está estritamente ligado a opção do regime tributário. Segundo Higuchi (2017) em relação a forma de pagamento do imposto de renda, as pessoas jurídicas estão sujeitas a quatro regimes tributários, que são o Lucro Presumido, Lucro Real, Lucro Arbitrado e Simples Nacional. Cada regime possui suas particularidades, para sua opção é preciso avaliar a atividade desempenhada pela empresa e seu faturamento bruto.

Vale ressaltar que o Lucro Arbitrado não é uma opção comum, de acordo com Bernardes et. al (2000, p. 11) o arbitramento é uma forma coercitiva para determinação do lucro, para empresas nas quais descumpriram alguma disposição do regramento do Lucro Real ou do Lucro Presumido. Como ocorre em empresas que deixam de escriturar corretamente suas informações financeiras ou deixam de elaborar as demonstrações exigidas por lei, isto quando ela for obrigada ao Lucro Real, outra hipótese é quando a escrituração possui indícios de fraude, erros ou vícios.

E ainda, algumas empresas são obrigadas a ser Lucro Real, ou seja, não tem opção, conforme art. 59 da Instrução Normativa RFB 1700/2017, por exemplo empresas cuja a receita total no ano-calendário anterior tenha excedido o limite de R\$ 78.000.000,00 (setenta e oito milhões de reais), que tiveram rendimentos, lucros ou ganhos de capital vindos do exterior, atividades de bancos comerciais, empresas de seguros privados, bancos de investimentos, dentre outras atividades que estão ligadas a atividades financeiras.

Entretanto, o planejamento tributário para empresas obrigadas a serem Lucro Real não deixa de ser importante.

Para Pohlmann (2012, p.42) “a sistemática do Lucro Real é aquela em que o IRPJ é apurado a partir do resultado contábil da empresa”. De acordo com o RIR/2018 a empresa optante pelo Lucro Real deve manter escrituração contábil englobando todas as operações e observando as leis comerciais e fiscais.

Segundo Siqueira (2016) o regime do Lucro Real trata-se de um método de tributação que possui como base a contabilidade regida por leis tributárias e comerciais, buscando a apuração do lucro do período para fins de tributação.

A apuração do Lucro Real pode ser realizada de duas formas, sendo anual por estimativas mensais ou trimestral. Na primeira a empresa aplica os percentuais de presunção do Lucro Presumido sobre a receita bruta auferida, de forma que recolha antecipadamente valores de IRPJ e CSLL e no encerramento do ano calendário realiza a apuração anual para verificar se todo valor recolhido antecipadamente foi suficiente. Já a segunda forma, a cada trimestre a empresa deve ter a contabilidade concluída para realizar a apuração.

Já o Lucro Presumido, de acordo com Christovão e Watanabe (2002, p. 56) recebe este nome devido que o IRPJ e a CSLL são calculados por meio de uma base presumida de lucro, onde se aplica um percentual sobre a receita bruta, ou seja, não é exatamente o lucro efetivo da entidade.

A presunção do lucro é obtido aplicando os percentuais dispostos na Lei 9.249/1995, artigo 15 e Lei 9.430/1996, artigos 1º e 25, inciso I, por exemplo as atividades em geral listadas no RIR/2018, art. 591 o percentual de para o IRPJ é de 8% e de 12% para CSLL.

No que concerne a forma de tributação do Programas de Integração Social (PIS) e da Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS), existem duas sistemáticas uma é a do regime cumulativo que está atrelada as empresas optantes pelo lucro presumido e lucro arbitrado, onde possui os percentuais de 0,65% para o PIS e 3% para a COFINS, aplicados diretamente sobre a receita bruta, sem direito a nenhum crédito e a outra é a do regime não-cumulativo com os percentuais de 1,65% para PIS e 7,6% para COFINS, com direito a crédito sobre determinadas aquisições, conforme Decreto nº 4.524/2002, regime ligado a empresas enquadradas no Lucro Real.

E por fim o regime do Simples Nacional, que foi criado por meio da Lei Complementar nº 123/2006, que trata-se de um regime simplificado de arrecadação, cobrança e fiscalização, onde engloba a participação de todos entes federados (HAULY, 2016).

Nele as microempresas e empresas de pequeno porte apuram e recolhem todos os tributos devidos, que são os IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), ICMS, Imposto sobre Serviço (ISS) e a Contribuição Patronal Previdenciária (CPP), em um única guia, conforme Art. 13 da LC 123/2006.

O quadro 1 traz um resumo dos regimes tributários vigentes.

Quadro 1 – Diferenças entre os regimes tributários brasileiros.

	LUCRO PRESUMIDO	LUCRO ARBITRADO	LUCRO REAL	SIMPLES NACIONAL
LIMITE FATURAMENTO	Até R\$ 78.000.000,00	Até R\$ 78.000.000,00	Sem limite	Até R\$ 4.800.000,00 para mercado interno e o mesmo limite para mercado externo
PERÍODO DE APURAÇÃO	Trimestral	Trimestral	Trimestral ou Anual com estimativas mensais	Mensal
MÉTODO DE APURAÇÃO	Recebimentos ou Receita Bruta	Receita Bruta - percentuais de presunção do Lucro Presumido, acrescidos de 20%	Lucro Real (Lucro Líquido acrescido das adições e subtraído as exclusões de acordo com RIR/2018)	Recebimentos ou Receita Bruta
REGIME	Caixa ou Competência	Competência	Competência	Caixa ou Competência
PIS E COFINS	Cumulativo	Cumulativo	Não Cumulativo	Fator de enquadramento

Fonte: Elaborado pelo autor com base nas perguntas e respostas da pessoa jurídica 2019 e nas perguntas e respostas do Simples Nacional, da Receita Federal do Brasil. (2019)

Diante do exposto, percebe-se a complexidade do sistema tributário brasileiro, Rezende et. al (2018) por sua vez reitera que devido à alta complexidade da legislação tributária, acaba tornado campo propício para que as empresas pratiquem o planejamento tributário.

A próxima seção discute sobre os fatos geradores desses impostos elencados nesta seção, com o foco no regime tributário do Lucro Real, objeto deste estudo.

2.3 Fato Gerador

Para Fabretti (2003) fato gerador é a concretização de uma hipótese de incidência tributária que esteja prevista na legislação, onde acarreta na obrigação tributária, ou seja, o recolhimento e pagamento do tributo.

Cabral (2008) de forma categórica diz que o fato gerador é a conjectura fixada em lei que resulte em uma relação obrigacional, e retrata também que não há tributo e nem fato gerador sem lei.

Em relação ao IRPJ e a CSLL, no regime do Lucro Real, tem como fato gerador o aferimento de lucro, conforme o Código Tributário Nacional (CTN) art. 43 que é a aquisição da disponibilidade econômica ou jurídica, de renda e de proventos de qualquer natureza.

Já para PIS e COFINS é fato gerador o faturamento, ou melhor, consoante a Lei 9718/1998 é a receita bruta realizada deduzida das vendas canceladas, dos descontos incondicionais concedidos, dentre.

Enquanto para o ICMS, o fato gerador é a circulação de mercadorias, e além incidir sobre mercadorias incide também em prestações de serviços de telecomunicação, de transporte intermunicipal e interestaduais, de fornecimento de energia elétrica e de desembaraço aduaneiro, de acordo com a Lei Kandir.

O IPI por sua vez não há uma definição na jurisprudência de quando nasce o fato gerador deste imposto. Conforme o Decreto 7.212 de 2010 que trata sobre a regulamentação do IPI, em seu Art. 35 diz que o fato gerador é:

I - o desembaraço aduaneiro de produto de procedência estrangeira; ou

II - a saída de produto do estabelecimento industrial, ou equiparado a industrial.

Parágrafo único. Para efeito do disposto no inciso I, considerar-se-á ocorrido o respectivo desembaraço aduaneiro da mercadoria que constar como tendo sido importada e cujo extravio ou avaria venham a ser apurados pela autoridade fiscal, inclusive na hipótese de mercadoria sob regime suspensivo de tributação

Mas logo em seguida em seu art. 36 é enumerado as hipóteses que considera-se ocorrido o fato gerador, e alguns chamam atenção, veja:

VI - no quarto dia da data da emissão da respectiva nota fiscal, quanto aos produtos que até o dia anterior não tiverem deixado o estabelecimento do contribuinte

[...]

X - na aquisição ou, se a venda tiver sido feita antes de concluída a operação industrial, na conclusão desta, quanto aos produtos que, antes de sair do estabelecimento que os tenha industrializado por encomenda, sejam por este adquiridos;

Ou seja, o fato gerador não ocorre somente na saída da mercadoria, o que contradiz o item II do art. 35. Além disso, para as Vendas para Entrega Futura, conforme dito anteriormente, é possível o contribuinte escolher antecipar o lançamento do imposto nessas operações, sem que haja de fato a ocorrência do fato gerador. Diferentemente do ICMS, que em seus convênios, decretos e leis é taxativo em dizer que o fato gerador é a circulação da mercadoria, que será discorrido mais adiante.

O presente trabalho retrata o planejamento tributário adotado nas vendas para entrega futura no que concerne ao fato gerador do ICMS e do IPI, por esse motivo é importante leva-lo em consideração para compreender o estudo.

2.4 Vendas para Entrega Futura

A venda para entrega futura trata-se de uma operação no qual o contribuinte efetua uma venda onde não há a entrega de imediato da mercadoria para o comprador. É realizado um acordo entre as partes, em que a entrega efetiva da mercadoria é realizada em um momento póstero.

Geralmente essa modalidade de venda ocorre quando o comprador quer garantir o preço da mercadoria juntamente com o vendedor ou porque ele não tem espaço físico para suportar o recebimento dos produtos ou por problemas de logística.

2.4.1 Legislação

Para falarmos sobre a venda para entrega futura é preciso entender primeiramente a diferença dela com a operação designada de faturamento antecipado.

A venda para entrega futura ocorre quando o vendedor no instante da celebração do negócio, já possui as mercadorias e ou produtos concluídos em estoque, enquanto o Faturamento Antecipado, por sua vez, o vendedor não predispõe de mercadoria e ou produtos concluídos, ficando pendente a aquisição ou término de sua produção para posterior disponibilização para o comprador.

Em conformidade com o Convênio Sinief s/nº, de 15 de dezembro de 1970:

Art. 40. Nas vendas à ordem ou para entrega futura, poderá ser emitida Nota Fiscal, para simples faturamento, com lançamento do Imposto sobre Produtos Industrializados, vedado o destaque do Imposto sobre Circulação de Mercadorias.

§ 1º Na hipótese deste artigo, o Imposto sobre Produtos Industrializados será destacado antecipadamente pelo vendedor por ocasião da venda e o Imposto sobre Circulação de Mercadorias será recolhido por ocasião da efetiva saída da mercadoria.

§ 2º No caso de venda para entrega futura, por ocasião da efetiva saída global ou parcial, das mercadorias, o vendedor emitirá Nota Fiscal em nome do adquirente, com destaque do valor do Imposto sobre Circulação de Mercadorias, quando devido, indicando-se, além dos requisitos exigidos, como natureza da operação, “Remessa - Entrega Futura”, bem como número, data e valor da operação da nota relativa ao simples faturamento.

Já em relação a tributação dos impostos federais, respondida pela Receita Federal (RFB) por meio da Solução de Consulta nº 507 – Cosit de 2017, tangente ao PIS e COFINS, disse que as contribuições devem ser tributadas no momento em que o comprador torna-se proprietário do bem e não na transmissão de posse e que a receita de vendas deve ser reconhecido também no mesmo momento.

Porém, devido os veículos comercializados pela empresa objeto do estudo de caso serem do regime monofásico para PIS e COFINS, onde é atribuído o recolhimento do tributo devido para a montadora dos veículos, acobertando toda a cadeia de comercialização, utilizando como base de cálculo o preço sugerido ao consumidor, a alíquota a ser considerada das contribuições nessas operações será de 0%, pois o preço da revenda não foi maior que a base de cálculo, desta forma não haverá valores a pagar.

E da mesma forma a tributação do IRPJ e CSLL para as empresas optantes pelo Lucro Presumido e do Programa Gerador do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (PGDAS) para as empresas enquadradas no Simples Nacional, devem ser realizadas da celebração do contrato de venda para entrega futura.

O momento do reconhecimento da receita pode ser confirmado por meio da Solução de Consulta nº 12 de 2017 da RFB em que:

Na hipótese de o vendedor celebrar contrato de compra e venda de bem que possui em seu estoque, mas entregar esse bem em período de apuração posterior àquele em que foi celebrado o contrato, a receita, pelo regime de competência, deve ser reconhecida no período de apuração em que foi celebrado o contrato.

Resumidamente, a operação de Venda para Entrega é realizada da seguinte maneira:

Figura 1 – Esquema de emissão de notas em operações de Venda para Entrega Futura.



Fonte: Elaborado pelo autor.

Portanto fica evidenciado que para cada tributo há um tratamento diferente nessas operações. O ICMS é destacado somente na nota de remessa/entrega da mercadoria. O IPI é facultativo o destaque na primeira ou na segunda nota. O PIS e COFINS é apurado na primeira nota. E o IRPJ e CSLL para as empresas optantes pelo Lucro Real continuam sendo apurados pela obtenção do lucro contábil mais a adições e menos exclusões previstas no RIR/2018, de forma trimestral ou anual com estimativas mensais, sendo indiferente essa operação.

2.4.2 Tratamento contábil

Na operação de venda para entrega futura, a receita de venda deverá ser reconhecida contabilmente no momento da celebração do contrato, haja vista, que o produto ou mercadoria já se encontrava em estoque. Em contrapartida, no mesmo momento, os custos relacionados também devem ser reconhecidos no resultado e realizado os lançamentos de provisão dos impostos federais. Além disso, com a celebração do contrato, o vendedor passa a ser apenas mero depositário do bem objeto da venda, deixando o bem de compor o seu estoque no ativo circulante.

As contabilizações devem ser feitas conforme a seguir:

Pela emissão da primeira nota fiscal denominada de Simples faturamento de Venda para Entrega Futura:

Débito (D) – Clientes a Receber (Ativo Circulante)

Crédito (C) – Receita de Vendas (Conta de Resultado)

D – Custo da Mercadoria Vendida – CMV (Conta de Resultado)

C – Estoque de Mercadorias (Ativo Circulante)

D – PIS Sobre Faturamento (Conta de Resultado)

C – PIS a Recolher (Passivo Circulante)

D – COFINS Sobre Faturamento (Conta de Resultado)

C – COFINS a Recolher (Passivo Circulante)

D – IPI Sobre Vendas (Conta de Resultado)

C – IPI a Recolher (Passivo Circulante)

(Se não for destacado na segunda nota, destaca-se na primeira nota)

D – Estoque de Terceiros (Ativo Circulante)

C – Mercadoria de Terceiros em Depósito (Passivo Circulante)

Pela emissão da segunda nota fiscal denominada de Venda originada de encomenda para entrega futura:

D – Mercadoria de Terceiros em Depósito (Passivo Circulante)

C – Estoque de Terceiros (Ativo Circulante)

D – ICMS S/ Venda (Resultado)

C – ICMS a Recolher (Passivo Circulante)

D – IPI Sobre Vendas (Conta de Resultado)

C – IPI a Recolher (Passivo Circulante)

(Se não for destacado na primeira nota, destaca-se na segunda nota)

No entanto, para o ICMS não há previsão na legislação tributária que obrigue ou permita realizar uma provisão na emissão da primeira nota. Ficando a cargo das empresas provisionar contabilmente ou não os valores nessas operações de venda para entrega futura. Essa questão faz com que seja possível realizar um planejamento tributário de modo que tenha uma economia tributária ou postergação no pagamento dos tributos como o IRPJ e CSLL.

2.5 Fluxo de Caixa

A empresa vendedora quando opta por destacar o IPI somente na nota de remessa originada de venda para entrega futura, que pode demorar até 6 meses aproximadamente, está postergando o pagamento do IPI, ou seja, não impactando seus resultados contábeis e financeiros, no momento da venda. Ou seja, o lançamento do IPI, só ocorrerá quando da entrega futura.

Segundo Souza (2007) o fluxo de caixa trata-se de um instrumento fundamental para administração financeira de um entidade, onde é possível extrair informações como de entradas e saídas de recursos financeiros, podendo planejar as disponibilidades de acordo com as mudanças nos prazos de recebimentos e pagamentos.

Sá (2008, p. 3) retrata o fluxo de caixa como uma ferramenta de análise onde é possível verificar as flutuações das disponibilidades da empresa, que podem ser classificados entre fluxo de caixa realizado e fluxo de caixa projetado, sendo que o primeiro é a comparação entre os ingressos e os dispêndios financeiros executado e o segundo é a comparação das contas a receber com as contas a pagar.

Já Silva (1995) define o fluxo de caixa como mecanismo de verificação dos processos de variação das disponibilidades e que Assaf Neto e Silva (1997) complementa que no quesito gerencial o fluxo de caixa é essencial para a tomada de decisões financeiras.

O acompanhamento do fluxo de caixa é muito importante para a tomada de decisões de uma empresa, pois é através dele que é realizado o planejamento no controle financeiro, constatando a carência de recursos ou um excedente de caixa que pode ser utilizado para realização de investimentos (GOMES e MORAES 2013).

Optar por tributar o IPI na emissão da primeira nota da operação de venda para entrega futura gera impactos diretamente no fluxo de caixa da entidade, da mesma forma provisionar o ICMS, terá reflexos no resultado contábil e conseqüentemente nos valores a pagar de IRPJ e CSLL na apuração do Lucro Real. Para saber a melhor opção é indispensável que seja realizado um planejamento para avaliar os impactos, escolhendo a opção que gere mais benefícios e atenda às necessidades da empresa naquele determinado período.

3. METODOLOGIA

Foram analisados informações fiscais e contábeis de uma empresa que realizou operações de venda para entrega futura, objetivando a elaboração de um planejamento tributário de forma que a empresa consiga beneficiar de forma legal para postergar ou pagar menos tributos, bem como planejar e otimizar o seu fluxo de caixa.

No tocante aos objetivos, a pesquisa é classificada como descritiva. Para Gil (2002 p. 42) “[...] pesquisas descritivas têm o objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis”.

A abordagem adotada é de caráter quantitativa pois de acordo com Fonseca (2002 p. 20) “a pesquisa quantitativa recorre à linguagem matemática para descrever as causas de um fenômeno, as relações entre as variáveis, etc”.

3.1 Amostra e Coleta de Dados

Foi feito um estudo com uma empresa situada na cidade de Uberlândia, estado de Minas Gerais, quem tem como sua atividade econômica vinculada a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) sob o código 45.11-1-03 - Comércio por atacado de automóveis, camionetas e utilitários novos e usados.

A empresa trabalha com um rol de produtos focado em veículos especiais transformados, como ambulâncias, carro celular (transporte de presos), viaturas, base móvel, mini bus para transporte de passageiros, vans para transporte de deficientes físicos, caminhões do tipo pipa, comboio lubrificante e cesto aéreo, com atuação no mercado há mais de 10 anos comercializando seus produtos para entes da federação em nível municipal, estadual e federal, distribuídos em todo território nacional, participando por meio de licitações do tipo pregão, com o intuito de atender as demandas desse mercado específico de veículos.

Sendo que no 2018 ela ganhou um pregão de 47 vans para transporte de passageiros, com capacidade para acomodar 15 pessoas sentadas, classificado na Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) 8702.10.00 com descrição de “Veículos automóveis para transporte de dez pessoas ou mais, incluindo o motorista, unicamente com motor de pistão de ignição por compressão (diesel ou semidiesel), com volume interno de habitáculo, destinado a passageiros e motorista, superior a 6m³, mas inferior a 9m³, para atender um ente federativo. Os valores foram projetados, com o objetivo de preservar os dados originais.

Em 2018 ela estava enquadrada no Lucro Presumido, regime de caixa, porém em 2019 seria obrigada a optar pelo Lucro Real devido sua receita no ano-calendário ter superado o limite máximo de R\$ 78.000.000,00 (setenta e oito milhões de reais). Mas para este estudo, consideraremos como se ela estivesse enquadrada no Lucro Real com apuração trimestral, regime de competência.

4. RESULTADOS, ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Este capítulo tem objetivo demonstrar, por meio dos dados projetados da empresa objeto do estudo de caso, os impactos financeiros dos tributos incidentes sobre as Vendas para Entrega

Futura e de como o planejamento tributário pode gerar economia e maximização do lucro nessas operações.

No dia 01 julho de 2018 foi realizado a operação de venda para entrega futura, onde foi emitido 47 notas fiscais com a natureza de Simples Faturamento de Venda para entrega futura, referente a venda dos veículos adaptados para transporte de passageiros com valor unitário de R\$ 147.969,05, sem realizar o destaque do ICMS e do IPI, totalizado uma receita bruta de R\$ 6.954.545,42.

A tabela 1 e 2 demonstra o resultado contábil auferido no ano de 2018 de forma trimestral com a variação vertical pela receita bruta, considerando que a empresa realizou o provisionamento contábil do ICMS e destacou o IPI no documento fiscal, relativo a venda para entrega futura que ocorreu em 01/07/2018, ou seja, no terceiro trimestre.

O IPI foi de R\$ 695.454,58, obtido pela aplicação da alíquota de 10% conforme relacionado na Tabela do Imposto sobre Industrialização (TIPI), sobre a receita bruta. Já o ICMS provisionado na contabilidade foi de R\$ 918.000,00, referente a carga tributária total de 12% aplicado sobre a base de cálculo que é o somatório do valor total da receita bruta mais o IPI, dando uma resultante de R\$ 7.650.000. O IPI deve integrar a base de cálculo do ICMS de acordo com o § 2º do art. 13 da Lei Complementar n. 87, de 13 de setembro de 1996, por se tratar de uma venda para consumidor final não contribuinte. O percentual de 12% de ICMS aplicado é composto por 7% da alíquota interestadual e de 5% do diferencial de alíquota conforme Convênio ICMS nº93/2015 que trata das operações de vendas destinadas a consumidor final localizados em outra unidade federativa. O percentual do diferencial de alíquota é obtido pela subtração da alíquota interna da mercadoria no estado de destino que para veículos é de 12% e da alíquota interestadual de 7%.

Os valores do IPI e ICMS mencionados no parágrafo anterior estão embutidos no DRE dentro do grupo de deduções da receita.

Tabela 1 – Demonstração do resultado do exercício 1º e 2º trimestre de 2018.

	1º TRIM.	Δv	2º TRIM.	Δv
(+) RECEITA BRUTA	23.953.857	100,0%	50.719.776	100,0%
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA	-3.276.732	-13,7%	-4.814.106	-9,5%
(=) RECEITA LÍQUIDA	20.677.125	86,3%	45.905.670	90,5%
(-) CMV	-18.145.000	-75,7%	-35.261.834	-69,5%
(=) RESULTADO BRUTO	2.532.125	10,6%	10.643.836	21,0%
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	-877.636	-3,7%	-1.012.213	-2,0%
(+) OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS	19.023	0,1%	26.858	0,1%
(=) RESULTADO ANTES DO IRPJ E CSLL	1.673.512	7,0%	9.658.481	19,0%

Fonte: Elaborado pelo autor.

Tabela 2 – Demonstração do resultado do exercício 3º e 4º trimestre de 2018, considerando a contabilização do ICMS e do IPI no 3º trimestre.

	3º TRIM.	Δv	4º TRIM.	Δv
(+) RECEITA BRUTA	22.569.120	100,0%	47.808.294	100,0%
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA	-2.402.438	-10,6%	-6.089.148	-12,7%
(=) RECEITA LÍQUIDA	20.166.682	89,4%	41.719.146	87,3%
(-) CMV	-19.560.635	-86,7%	-34.080.465	-71,3%
(=) RESULTADO BRUTO	606.047	2,7%	7.638.681	16,0%
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	-3.901.096	-17,3%	-1.240.539	-2,6%
(+) OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS	66.711	0,3%	123.539	0,3%
(=) RESULTADO ANTES DO IRPJ E CSLL	-3.228.338	-14,3%	6.521.681	13,6%

Fonte: Elaborado pelo autor.

Logo em seguida temos a apuração do IRPJ onde é aplicado o percentual de 15% sobre o lucro real que é obtido pelo lucro líquido contábil somando com as adições e exclusões e o adicional de IRPJ, que se trata da parcela do Lucro Real que exceder o valor resultante da multiplicação de R\$ 20.000,00 pelo número de meses do período de apuração multiplicado por 10% e para a CSLL que é o lucro real multiplicado por pelo percentual de 9%. A apuração do lucro real é demonstrada na tabela 3:

Tabela 3 – Apuração IRPJ e CSLL do lucro real de 2018, considerando a contabilização do ICMS e do IPI no 3º trimestre.

	1º TRIM.	2º TRIM.	3º TRIM.	4º TRIM.
LUCRO LÍQUIDO	1.673.512	9.658.481	-3.228.338	6.521.681
(+) ADIÇÕES	0	0	0	0
(-) EXCLUSÕES	0	0	0	0
LUCRO REAL	1.673.512	9.658.481	-3.228.338	6.521.681
APURAÇÃO IRPJ				
IRPJ	251.027	1.448.772	0	684.777
ADICIONAL IRPJ	161.351	959.848	0	62.478
COMPENSAÇÃO PREJÚIZO FISCAL 3º TRIM				1.956.504
TOTAL IRPJ	412.378	2.408.620	0	747.254
APURAÇÃO CSLL				
CSLL	150.616	869.263	0	410.866
DEDUÇÃO BASE DE CÁLCULO NEGATIVA CSLL 3º TRIM				1.956.504
TOTAL CSLL	150.616	869.263	0	410.866

Fonte: Elaborado pelo autor.

Pode-se observar que no 3º Trimestre a empresa ficou com um prejuízo contábil e fiscal de R\$ 3.228.338,00, não ocorrendo o fato gerador para tributação do IRPJ e CSLL, que é o lucro. Esse prejuízo fiscal de IRPJ e base de cálculo negativa para CSLL de acordo com a Receita Federal do Brasil podem ser compensados com resultados positivos futuros, limitado a

30% do lucro apurado no período, ou seja, no 4º Trimestre ela pode deduzir da sua base de cálculo de IRPJ e CSLL o montante de R\$ 1.956.504,00, total de 60,60% do prejuízo apurado.

Na tabela 4 , demonstrando os resultados do terceiro e quarto trimestre, sem realizar o provisionamento do ICMS em 01 de julho de 2018, exemplificado na tabela 2 mas agora sim realizando o seu lançamento em 21 de dezembro de 2018, data na qual foi emitida as outras 47 notas fiscais com a natureza de venda originada de encomenda para entrega futura, ocorrendo por sua vez o fato gerador do ICMS que foi a saída efetiva da mercadoria cujo destaque do ICMS foi realizado e optando por destacar o IPI na nota fiscal de remessa.

Tabela 4 – Apuração IRPJ e CSLL do lucro real de 2018, considerando a contabilização do ICMS e do IPI no 4º trimestre.

	3º TRIM.	Δv	4º TRIM.	Δv
(+) RECEITA BRUTA	22.569.120	100,0%	47.808.294	100,0%
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA	-788.983	-3,5%	-7.702.603	-16,1%
(=) RECEITA LÍQUIDA	21.780.137	96,5%	40.105.691	83,9%
(-) CMV	-19.560.635	-86,7%	-34.080.465	-71,3%
(=) RESULTADO BRUTO	2.219.502	9,8%	6.025.226	12,6%
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	-3.901.096	-17,3%	-1.240.539	-2,6%
(+) OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS	66.711	0,3%	123.539	0,3%
(=) RESULTADO ANTES DO IRPJ E CSLL	-1.614.883	-7,2%	4.908.226	10,3%

Fonte: Elaborado pelo autor.

A empresa passou de um prejuízo de 14,3% para 7,2% em relação a sua receita bruta no 3º trimestre, e de um lucro de 13,6% para 10,3% no 4º trimestre. Essas alterações tiveram reflexos na apuração do IRPJ e CSLL desses períodos, conforme demonstrados na tabela 5:

Tabela 5 – Demonstração do resultado do exercício 3º e 4º trimestre de 2018, considerando a contabilização do ICMS e do IPI no 4º trimestre.

	3º TRIM.	4º TRIM.
LUCRO LÍQUIDO	-1.614.883	4.908.226
(+) ADIÇÕES	0	0
(-) EXCLUSÕES	0	0
LUCRO REAL	-1.614.883	4.908.226
APURAÇÃO IRPJ		
IRPJ	0	515.364
ADICIONAL IRPJ	0	45.536
COMPENSAÇÃO PREJÚIZO FISCAL 3º TRIM		1.472.468
TOTAL IRPJ	0	560.900
APURAÇÃO CSLL		
CSLL	0	441.740
DEDUÇÃO BASE DE CÁLCULO NEGATIVA CSLL 3º TRIM		1.472.468
TOTAL CSLL	0	309.218

Fonte: Elaborado pelo autor.

Nesta situação exemplificada na tabela 5 mostra que no 3º trimestre a empresa continuou ainda com prejuízo fiscal logo ficando isenta dos IRPJ e CSLL para aquele período. Esse prejuízo foi compensado no 4º trimestre quase que em sua totalidade, o equivalente a 91,18% ao invés de 60,60% demonstrado na tabela 3, respeitando a limitação de compensação de 30%.

Ao optar por realizar o lançamento do ICMS juntamente como IPI em dezembro de 2018, a empresa obteve uma economia tributária de IRPJ e CSLL de 24,87% para o quarto trimestre, fazendo com que seu lucro anual aumentasse em 2,14%, equivalente a R\$ 288.002,00.

Realizado este planejamento tributário a empresa tem a opção de investir os valores relativos ao IPI no montante de R\$ 695.454,58, que se fosse destacado na primeira nota, deveria ser pago em seu vencimento no 10 de julho de 2018 e destacado na nota de remessa que foi em dezembro, o vencimento seria no dia 10 de janeiro de 2019. Considerando um rendimento de 0,05% ao mês e desprezando os efeitos em relação a tributação, a empresa obteria um rendimento bruto de R\$ 2.088,92.

Enfim, pode-se inferir neste estudo que o planejamento tributário traz economia de tributos.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa objetivou demonstrar a possibilidade de realização de um planejamento tributário nas operações de venda para entrega futura, de modo que a empresa se beneficie desta operação para uma economia tributária e organização do seu fluxo de caixa.

Essas operações de venda para entrega futura ocorrem com frequência na empresa, pois geralmente o órgão público adquire um lote de veículos centralizados em um estabelecimento para posteriormente distribuí-los para todo o Brasil, e por falta de logística do órgão, os veículos são retirados gradualmente.

O planejamento tributário deve ser feito de forma que não descumpra as normas e leis, para isso é importante que o responsável por realizar o planejamento tenha conhecimento da legislação, para que ele possa encontrar a melhor opção, que gere mais benefícios para a entidade.

Os números projetados da empresa objeto do estudo de caso são significativos e estão próximos da realidade, e optando por contabilizar e destacar o ICMS e o IPI na nota fiscal de remessa a entidade deixou de pagar R\$ 288.002,00 de IRPJ e CSLL no quarto trimestre de 2018. Valores esses que refletiram diretamente no lucro líquido do período, onde que os sócios podiam optar por reinvesti-los no negócio ou realizar uma distribuição de lucro.

Para futuras pesquisas, sugere-se verificar a possibilidade de realização de um planejamento tributário nas operações de faturamento antecipado, que se assemelha com a de venda para entrega futura, sendo que a única diferença de uma para a outra é que no faturamento antecipado a empresa não possui a mercadoria a disposição do comprador no ato da negociação enquanto na venda para a entrega futura a mercadoria está pronta para ser retirada, mas por um acordo entre as partes, a entrega é realizada no futuro.

REFERÊNCIAS

GOMES, Maria José Oliveira; MORAES, Luciana Silva. **A Importância do Fluxo de Caixa para a Organização Financeira da Empresa X**. Revista Científica Semana Acadêmica. Fortaleza, ano MMXI, Nº. 000006, 10/07/2013. Disponível em: <<https://semanaacademica.org.br/artigo/importancia-do-fluxo-de-caixa-para-organizacao-financeira-da-empresa-x>>. Acessado em: 30 de set. 2019.

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração de capital de giro**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1997.

BERNARDES, Adherbal Correa; PEREIRA, Wilson Chamhie, NEVES, Silvério; MACIEL, Amaury. **Manual do Imposto de Renda Pessoa Jurídica**. São Paulo: Hamburg Donnelley, 2000.

BLOUIN, Jennifer. **Defining and measuring tax planning aggressiveness**. National Tax Journal, v. 67, n. 4, p. 875, 2014.

BRASIL, CTN. **Lei nº 5.172, de 25 de Outubro de 1966**. Dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui normas gerais de direito tributário aplicáveis a União, Estados e Municípios. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis L, v. 5172, 2010>.

BRASIL. **Lei Complementar no 87/1996 de 13 de setembro de 1996**. Dispõe sobre o imposto dos Estados e do Distrito Federal sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, e dá outras providências (Lei Kandir). Diário Oficial da União, Brasília, seção 1, p. 18.261, 16 set. 1996.

BRASIL. **Decreto Nº 9.580, de 22 de novembro de 2018**. Regulamenta a tributação, a fiscalização, a arrecadação e a administração do imposto sobre a renda e proventos de qualquer natureza. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2018/Decreto/D9580.htm>. Acessado em: 10 de out. 2019.

Cabral, A. R. N. (2008). **A TEORIA DO FATO GERADOR**. Revista Jurídica Da UNI7, 5(1), 277-285. Disponível em: <<https://doi.org/10.24067/rju7,5.1:220>>. Acessado em: 03 de out. 2019

CHRISTOVÃO, Daniela e WATANABE Marta. **Guia valor econômico de tributos**. São Paulo: Ed. Globo, 2002.

BUSINESS, Doing. Doing Business, 2019. **The World Bank: Washington, DC, 2019.** Disponível em: <<https://portugues.doingbusiness.org/pt/data/exploreconomies/brazil#>>. Acessado em: 13 de ago. 2019.

EICHFELDER, S.; VAILLANCOURT, F. **Tax compliance costs: A review of cost burdens and cost structures.** Discussion Paper n° 178. Disponível em: <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2535664&rec=1&srcabs=2564658&alg=1&pos=8>. Acessado em: 22 de set. 2019.

FABRETTI, Lúdio Camargo. **Contabilidade tributária.** Editora Atlas SA, 2000.

FONSECA, João José Saraiva. **Metodologia da Pesquisa Científica.** 2002.

GERAIS, MINAS. Decreto n. ° 43.080, de 13 de dez. 2002. **Aprova o Regulamento do Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (RICMS).** Belo Horizonte, v. 14.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GUBERT, P. A. P. **Planejamento Tributário: análise jurídica e ética.** 2. ed. Curitiba: Juruá, 2003.

HAULY, Luiz Carlos. **10 anos do Simples Nacional.** História do Simples Nacional. Cadernos FGV Projeto. Rio de Janeiro: FGV, 2016.

HIGUSHI, H. **Imposto de Renda das Empresas—Interpretação e prática (2017).** São Paulo: IR Publicações Ltda, 2017.

LIMA, Francineide Borges; PAIXÃO, Ana Maria. **Planejamento Tributário: instrumento empresarial de estratégia competitiva.** Qualitas Revista Eletrônica, v. 6, n. 1, 2007.

MAIA, Glavany Lima et al. **Custos de Conformidade à Tributação: Uma análise da percepção de gestores e colaboradores em uma empresa estadual de saneamento.** ABCustos, v. 3, n. 3, 2008.

MARTINEZ, Antônio Lopo. **Agressividade tributária: um survey da literatura.** Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade, v. 11, p. 106-124, 2017.

MARTINS, Eliseu. Contabilidade versus fluxo de caixa. Caderno de Estudos, n. 20, p. 01-10, 1999.

OLIVEIRA, Luís Martins de; et al. **Manual de contabilidade tributária: textos e testes com as respostas.** 14. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

OLIVEIRA, Luís Martins de; et al. **Manual de contabilidade tributária: textos e testes com as respostas.** 12. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

POHLMANN, Marcelo Coletto. **Contabilidade tributária.** IESDE BRASIL SA, 2012.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Instrução Normativa RFB nº 1700, de 14 de março de 2017.** Disponível em <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=81268>. Acesso em 10/09/2019.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Perguntas e Respostas da Pessoa Jurídica 2019.** Disponível em: <<http://receita.economia.gov.br/orientacao/tributaria/declaracoes-e-demonstrativos/ecf-escrituracao-contabil-fiscal/erguntas-e-respostas-pessoa-juridica-2019-arquivos/perguntas-e-respostas-pj-2019-arquivo-unico.pdf>>. Acesso em: 08 set. 2019.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Perguntas e Respostas Simples Nacional 2019.** Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Arquivos/manual/PerguntaoSN.pdf>>. Acesso em: 08 set. 2019.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Solução de consulta interna COSIT n. 12, de 16 de janeiro de 2017.** Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=79748>>. Acesso em: 16 set. 2019.

REZENDE, Amaury José; DALMÁCIO, Flávia Zóboli; RATHKE, Alex Augusto Timm. **Avaliação do impacto dos incentivos fiscais sobre os retornos e as políticas de investimento e financiamento das empresas.** Revista Universo Contábil, v. 14, n. 4, p. 28-49, 2019.

SÁ, Carlos Alexandre. **Fluxo de caixa. A visão da Tesouraria e da Controladoria.** 3. Ed. São Paulo: Atlas, 2008.

SILVA, José Pereira da. **Análise financeira das empresas**. 33 ed. São Paulo: Atlas, 1995.

SIQUEIRA, E. B.; CURY, L. K. P.; GOMES, T. S. **Planejamento Tributário**. 2011. CEPPG. n.º. 25, p. 184-196. Disponível em: <http://www.portalcatalao.com/painel_clientes/cesuc/painel/arquivos/upload/temp/51c23e8670bb3aeef7da564aa767d33b.pdf>. Acesso em: 28 de ago. 2019.

SIQUEIRA, Júlio. **DIFERENÇAS TRIBUTÁRIAS ENTRE LUCRO REAL E LUCRO PRESUMIDO**. Revista Científica Semana Acadêmica. Fortaleza, ano MMXVI, N.º. 000098, 30/12/2016. Disponível em: <<https://semanaacademica.org.br/artigo/diferencas-tributarias-entre-lucro-real-e-lucro-presumido>>. Acessado em: 30 de set. 2019.

SOUZA, Igor Cecato et al. **Gestão financeira de curto prazo: a administração financeira da empresa Virtuacomm Trade LTDA**, um estudo de caso. 2007.

VIDESCHI, V. C. P. et al. **Fluxo de Caixa**. Revista Científica do Unisalesiano, v. 1, n. 1, 2010.