

ÁREA TEMÁTICA: CONTABILIDADE E CONTROLADORIA

## Custo Tributário em Projetos de Investimento: o caso dos créditos de ICMS

*Tax Cost of Investment Projects: the case of ICMS credits*

*El Costo Tributario de los Proyectos de Inversión: el caso de los créditos del ICMS*

Leonel Cesarino Pessoa<sup>1</sup>  
Marcello Muniz da Silva<sup>2</sup>  
Milton de Abreu Campanário<sup>3</sup>

Recebido em 03 de agosto de 2010 / Aprovado em 22 de março de 2011

Editor Responsável: João Maurício Gama Boaventura, Dr.

Processo de Avaliação: *Double Blind Review*

### RESUMO

O presente artigo trata do impacto da Lei Complementar 102/2000, que derogou a Lei 89/96 – Lei Kandir, e passou a permitir a apropriação dos créditos de ICMS, em razão de investimento em bens destinados ao ativo permanente, na razão de 1/48 por mês. O artigo procura demonstrar como essa nova sistemática – que implicou na transformação do ICMS, enquanto imposto sobre o valor acrescido, do tipo consumo para o tipo renda – conduz a uma perda de aproximadamente 30% do valor dos créditos a serem recuperados e o impacto disso sobre os gastos com investimento e sobre os lucros de pequenas, médias e grandes empresas. Do ponto de vista metodológico, trata-se de um estudo descritivo, de natureza quantitativa, que procedeu em três etapas. Inicialmente, foi obtida estimativa de valor de receita líquida de vendas e de volu-

me de investimentos, com base nos relatórios Painel de Competitividade elaborado pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp/Serasa). Com base nessas informações, foi possível obter estimativas dos fatores de geração de débitos e créditos de ICMS, com base no modelo Controle do Crédito do Ativo Permanente (CIAP). Por fim, foram calculados três indicadores: valor presente dos créditos a recuperar/valor dos créditos; valor presente dos créditos a recuperar/valor do investimento; valor presente dos créditos a recuperar/rentabilidade vendas. Conclui-se que a sistemática introduzida pela Lei Complementar 102/2000 implica grande custo de oportunidade para as empresas e que a legislação deveria ser revista, a partir dessa perspectiva, com o objetivo de garantir menores custos associados a projetos de investimento.

1. Doutor em Direito pela Universidade de São Paulo, Faculdade de Direito – USP. Professor da Universidade Nove de Julho – UNINOVE. [lcpessoa@uninove.br]

2. Doutorando em Engenharia Naval e Oceânica na Universidade de São Paulo, Escola Politécnica – USP/POLI. Professor da Universidade Nove de Julho – UNINOVE. [marcello\_muniz@yahoo.com.br]

3. Doutor em Economia pela Cornell University, Estados Unidos. Professor da Universidade Nove de Julho – UNINOVE. [miltonac@uninove.br]

Endereço dos autores: Av. Francisco Matarazzo, 612, São Paulo – SP Cep. 05001-100 – Brasil

**Palavras-chave:** Projetos de investimento. Imposto sobre o valor agregado. Ativo permanente. Créditos de ICMS.

## ABSTRACT

This article discusses the impact on the profitability of firms under Complementary Law 102/2000 (which abrogated the Law 89/96 – Kandir Law) allowing the appropriation of ICMS credits, due to investment in fixed assets goods, at a ratio of 1/48 per month. The paper seeks to demonstrate how this new system – which resulted in the transformation of the ICMS as a value added tax (VAT) consumption-type to an income-type – leads to a loss of approximately 30% of the value of credits to be recovered and the effect it generates on the cost of investment and the profits for small, medium and large firms. From the methodological point of view, it is a descriptive and quantitative research, which proceeded in three stages. Initially, we have obtained estimated value of net sales and volume of investments, based on report *Painel de Competitividade* prepared by the Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp/Serasa). Based on this information, it was possible to obtain estimates of the factors of generation of debits and credits for ICMS, using the model Credit Control of Fixed Assets (CIAP). Finally, we have calculated three indicators: (i) present value of debt recovery/ value of credits, (ii) present value of debt recovery / investment value, (iii) present value of debt recovery / sales profitability. We have conclude that the system introduced by Complementary Law 102/2000 implicates great opportunity cost for firms and that legislation should be reviewed from this perspective, aiming to ensure lower costs associated with investment projects.

**Key words:** Investment projects. Value added tax. Fixed assets. ICMS credits.

## RESUMEN

Este artículo analiza el impacto de la Ley Complementaria 102/2000, que derogó la Ley

89/96 – Ley Kandir, y autorizó la apropiación de los créditos del ICMS, a causa de la inversión en bienes destinados al activo permanente a razón de 1/48 al mes. El artículo pretende demostrar cómo este nuevo sistema – que significó la transformación del ICMS, en cuanto impuesto al valor agregado (IVA), del tipo consumo para el tipo renta – lleva a una pérdida de aproximadamente un 30% del valor de los créditos susceptibles de recuperación y el impacto de esto sobre los gastos con inversiones y sobre los beneficios de las pequeñas, medianas y grandes empresas. Desde el punto de vista metodológico, se trata de una investigación descriptiva, cuantitativa, que se desarrolló en tres etapas. Inicialmente, se obtuvo el valor estimativo del ingreso líquido de las ventas y del volumen de las inversiones, con base en los informes de Indicador de Competitividad elaborado por la Federación de Industrias del Estado de São Paulo (Fiesp / Serasa). Con base en estas informaciones, fue posible obtener una apreciación de los factores de generación de débitos y créditos del ICMS, utilizando el modelo Control de Crédito del Activo Fijo de Crédito (CIAP). Por último se calcularon tres indicadores: (i) el valor actual de los créditos a recuperar/ valor de los créditos, (ii) el valor actual de los créditos a recuperar/ valor de la inversión, (iii) el valor actual de los créditos a recuperar/ la rentabilidad de ventas. Se concluye que el sistema introducido por la Ley Complementaria 102/2000 implica gran costo de oportunidad para las empresas y que la legislación debería reexaminarse desde esta perspectiva, con la finalidad de garantizar costos menores asociados a los proyectos de inversión.

**Palabras clave:** Proyectos de inversión. Impuesto al valor agregado. Activos fijos. Créditos de ICMS.

## 1 INTRODUÇÃO

Como amplamente discutido pela sociedade civil, ao longo dos últimos anos, as empresas vêm sofrendo fortes pressões oriundas: das

altas taxas de juros e elevados *spreads* bancários – que, comparados aos padrões internacionais, impactam o custo de capital das empresas locais restringindo os investimentos e o comércio; da apreciação cambial – que diminui a competitividade da produção local estimulando as importações concorrentes; do elevado custo Brasil, que impacta sobre as condições, custos e eficiência do comércio interno e externo; de outros condicionantes do ambiente de negócios, tais como o baixo volume de investimento/PIB e sua sensibilidade em relação a aumentos na carga tributária, da reduzida taxa de escolaridade e de alfabetização, do aumento do coeficiente de importações – sobretudo de produtos com alta intensidade tecnológica – do baixo gasto com P&D e do uso de serviços tecnológicos e inovação nas empresas.

Com respeito ao custo Brasil, a questão fiscal está entre os fatores que mais prejudicam a vida das empresas. O sistema tributário brasileiro dificulta muito a competitividade da produção nacional ante a estrangeira. Por essa razão, recorrentemente a revisão da estrutura tributária tem sido objeto de acalorados debates. O assunto é controverso, devido à presença de interesses conflitantes que envolvem o setor público e privado. Esse fato se reforça devido à incerteza associada ao impacto da reforma tributária na arrecadação governamental e aos possíveis efeitos redistributivos que podem acompanhá-la. Um dos pontos que deixa claro os problemas do sistema tributário brasileiro face, por exemplo, ao dos países da União Europeia é a diferença na qualidade dos impostos que incidem sobre o consumo. O IVA – imposto sobre o valor agregado – em vigor na União Europeia apresenta uma série de vantagens em relação aos tributos nacionais sobre o consumo, quais sejam, o IPI, o ICMS e o ISS. Parte dessas vantagens foi neutralizada com o advento da Lei 89/96, Lei Kandir (BRASIL, 1996), que introduziu no sistema de formação dos créditos de ICMS, várias alterações que, no caso do IVA, sempre foram realidade. Entre outras coisas, com o advento da Lei Kandir tornou-se possível a apropriação integral e imediata dos créditos de ICMS formados em razão da aqui-

sição de bens destinados ao ativo permanente, sistema vigente na Europa desde o surgimento do imposto sobre o valor agregado. No entanto, essa lei foi posteriormente derogada pela Lei Complementar 102/00, que passou a permitir a apropriação desses créditos apenas na razão de 1/48 por mês, incrementando o custo de investimento em novos empreendimentos.<sup>1</sup>

Nesse contexto, o presente estudo tem como objetivo analisar o impacto dessa alteração na legislação sobre a rentabilidade das empresas. À medida que não incidem juros sobre o montante a ser restituído ao contribuinte, é intuitivo que tal alteração prejudique a rentabilidade das empresas. Por isso, essa nova norma foi muito criticada, a partir de argumentos de ordem econômica, principalmente pelas entidades empresariais. Mas até o presente não foi apresentada evidência empírica de como a rentabilidade das empresas foi afetada por essa alteração. Esse é o objetivo desse trabalho: trata-se de demonstrar o impacto, sobre a rentabilidade das empresas, da sistemática da Lei Complementar 102/2000, que passou a permitir a apropriação de créditos de ICMS em razão de investimento em bens destinados ao ativo permanente apenas na razão de 1/48 avos por mês.

O estudo divide-se em 6 seções, além desta introdução. A seção 2 faz uma revisão da literatura acerca do impacto da Lei Kandir sobre o investimento das empresas. A seção 3 apresenta três modalidades distintas de imposto sobre o valor acrescido, quais sejam, imposto sobre o valor acrescido tipo consumo, tipo renda, ou tipo produto e examina as diferenças entre elas. A seção 4 descreve a evolução da legislação brasileira sobre o tema do aproveitamento do crédito de ICMS em razão de aquisição de bem destinado ao ativo permanente. A seção 5 apresenta a metodologia utilizada no trabalho. Trata-se de uma pesquisa de natureza descritiva e quantitativa. Baseada em três passos metodológicos, apresentados na respectiva seção, essa foi aplicada sobre os dados presentes no relatório **Painel de Competitividade** elaborado pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp/Serasa). Os resultados obti-

dos são apresentados e discutidos na seção 6. Os efeitos dos créditos sobre o investimento são demonstrados por meio de três indicadores: valor presente dos créditos a recuperar/valor dos créditos; valor presente dos créditos a recuperar/valor do investimento; valor presente dos créditos a recuperar/retorno sobre vendas. A seção 7 traz as considerações finais e sugere novas linhas de pesquisa.

## 2 REVISÃO DA LITERATURA

Há uma corrente da literatura econômica, nos Estados Unidos, que procura investigar o impacto das leis e instituições sobre o desenvolvimento econômico e sobre o desempenho das empresas. Nessa literatura, alguns trabalhos analisam especificamente o impacto da tributação e das leis tributárias. Djankov et al. (2009) fazem uma revisão dessa literatura. Eles destacam os trabalhos iniciais de Jorgenson (1963) e de Hall e Jorgenson (1967) até trabalhos mais recentes como os de Auerbach (2002). Todos eles centram-se no imposto sobre a renda das empresas e concluem que esse tributo afeta negativamente os investimentos. O trabalho de Djankov et al. (2009), há pouco referido, caminha no mesmo sentido e chega a conclusões semelhantes, mas contribui para a literatura ao apresentar uma ampla base de dados de 85 países e fazer sua análise a partir dessa base, refinar as evidências empíricas e apresentar dados novos principalmente sobre empreendedorismo. Esses trabalhos limitam-se, no entanto, ao estudo do impacto do imposto sobre a renda da pessoa jurídica sobre a atividade empresarial. Desai, Foley e Hines Jr. (2004) procuram estender a análise à tributação indireta. Seu trabalho tem por objetivo testar a evidência encontrada pela literatura com relação ao imposto de renda das empresas e verificar se o mesmo fator ocorre em relação aos tributos indiretos. Eles concluem que também a tributação indireta está correlacionada negativamente aos níveis de investimentos da mesma forma que a tributação direta.

No Brasil, estudos sobre esse tema são muito mais incipientes. Mas, há alguns trabalhos que analisam as relações entre o sistema tributário e o desempenho das empresas. Tendo em vista as diferenças entre os diversos sistemas tributários e as especificidades do sistema tributário brasileiro, são destacados, a seguir, alguns textos produzidos no Brasil sobre esse assunto. Os textos para discussão do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) de Santos e Pires (2007a, 2007b), por exemplo, analisam essa relação, a partir da carga tributária como um todo. O primeiro desses textos (2007b) conclui que a semielasticidade-carga tributária do investimento privado brasileiro, no período imediatamente após o Plano Real, é próxima de menos um. Esse texto também faz uma revisão da literatura econométrica sobre os determinantes do investimento no Brasil, mas não especificamente sobre o impacto dos tributos sobre o investimento. O segundo texto (2007a) revisa os dados e os resultados econométricos do primeiro, de acordo com as novas contas nacionais, concluindo que os novos dados não parecem compatíveis com os resultados reportados no primeiro trabalho.

Outros trabalhos analisam o problema da relação entre a incidência dos tributos e o desempenho das empresas, tratando especificamente dos tributos indiretos. O trabalho de Fernandes, Teixeira e Baptista (2010) teve como objetivo analisar os reflexos da alteração na incidência da COFINS – que, com a lei 10.883/2003, deixou de ser cumulativa – sobre o lucro das empresas e a arrecadação tributária federal. A partir dos resultados estatísticos, os autores concluíram ter havido impacto no lucro das empresas de 7 dos 18 setores investigados (três deles reagindo positivamente e 4 negativamente ao evento) e um aumento na arrecadação desse tributo pela União. O texto de Abrantes et al. (2006), teve como objetivo comparar a incidência cumulativa das contribuições do PIS/PASEP e da COFINS com a incidência não-cumulativa, para o setor de torrefação e moagem de café, em Minas Gerais. Seus autores concluíram que, a alteração da legislação afetou positivamente as margens brutas e líquidas da empresa, não obstante a diversidade de tributos existentes

no Brasil interferirem nos custos de produção e de transação, e serem incompatíveis com as perspectivas de retorno das atividades industriais.

Há alguns estudos que, entre os tributos indiretos, focalizam especialmente o ICMS. Moreira et al. (2008) analisaram a incidência do ICMS na cadeia agroindustrial do leite no Estado de Minas Gerais, com o objetivo de identificar como o ICMS interfere nos custos de produção e comercialização dos diversos produtos originários do leite. Concluem que, apesar de o ICMS ser um tributo sobre o valor agregado e, portanto, não-cumulativo, as múltiplas alíquotas existentes, as políticas de diferimento, as isenções concedidas e a complexidade da legislação fizeram com que ele perdesse parte de sua capacidade de desoneração, enquanto imposto não-cumulativo sobre o valor agregado. Isso porque, apesar de o Estado de Minas Gerais ter tomado medidas para desonerar o setor estudado, os produtores rurais normalmente não aproveitam os créditos a que tem direito, seja por desconhecimento da legislação, seja pela falta de controle contábil, que possibilite a utilização dos créditos. Moreira, Abrantes e Pinheiro (2007) fazem análise semelhante, tratando da produção de café.<sup>2</sup>

Alguns textos tratam especificamente do problema do investimento em ativo permanente no Brasil. Sá (2006) analisa o investimento atual em bens do ativo permanente, comparando-o com o verificado desde 1947, e aponta que, apesar de o preço das máquinas, equipamentos, instalações e construções venha crescendo a taxas declinantes, os gastos com ativo permanente dos anos de 2003, 2004 e 2005 estão entre os quatro mais baixos jamais verificados. Conclui que as medidas tomadas pelo governo no âmbito da PITCE produziram efeitos, mas devem ser aprofundadas em especial devido às altas taxas de juros ainda em vigor, quando da elaboração do trabalho.

Noble, Souza e Almeida (2006), por sua vez, tratam especificamente do problema do custo tributário do investimento em ativo permanente. Eles analisam a tributação incidente sobre o investimento destinado à expansão de uma planta siderúrgica no Brasil, comparando-a à tributação de três outros países, quais sejam, Estados Unidos, Canadá e Chile.

Alguns estudos discutem a problemática dos créditos de ICMS no contexto das alterações promovidas pela Lei Kandir. Nesse sentido, o estudo do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (2006) parte do problema dos saldos credores de ICMS acumulados pelos exportadores em razão das alterações promovidas pela Lei Kandir e propõe uma operação de apoio financeiro pelo BNDES, tendo por objetivo viabilizar seu pagamento.

Dois outros trabalhos investigam mais diretamente as consequências da Lei Kandir. Eles procuram fazer balanços das perdas nas receitas de três estados diferentes, quais sejam, São Paulo, Bahia e Minas Gerais, a partir da promulgação da referida lei.

Riani e Albuquerque (2004) publicaram seu trabalho três anos após a promulgação da Lei Kandir. De acordo com os cálculos apresentados por eles, nos primeiros três anos de vigência da lei Kandir, Minas Gerais teria deixado de arrecadar um total aproximado de R\$ 2.6 bilhões. Em termos relativos, tal montante seria o equivalente a aproximadamente 14% do total do ICMS arrecadado no mesmo período.

Dall'Acqua (1999) analisa as perdas de arrecadação de ICMS no estado de São Paulo nos anos de 1997 e 1998 e a eficácia do seguro-receita, proposto pela lei para compensar as perdas de arrecadação. O relatório mostra como, segundo cálculos apresentados com base em dados reais, a Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo estimou uma perda bruta na arrecadação de ICMS, em 1997, decorrente da Lei Complementar nº 87/96, de R\$ 1.4 bilhões a R\$ 1 bilhão, quando se considera apenas a cota-parte do Estado e a ineficácia do seguro-receita para recompor essa perda. Ele observa que, no estado de São Paulo, 70% da perda total ocorrida com o advento da Lei Kandir, se deve a desoneração da aquisição de bens destinados ao ativo permanente.

Os artigos reconhecem aspectos positivos na Lei Complementar 87/96, mas sugerem seu aperfeiçoamento no sentido de que ela impacte menos sobre as finanças dos Estados. Esses três trabalhos, no entanto, analisam as consequências da Lei Kandir, do ponto de vista das finanças

estaduais. Nenhum dos três analisa do ponto de vista do investimento das empresas. Sobre esse tema e até onde foi possível verificar, nada foi escrito.

### 3 MODALIDADES DE TRIBUTO SOBRE O VALOR ACRESCIDO

No seu livro sobre o antigo ICM, Costa (1978) distingue três modalidades possíveis de imposto sobre a circulação de mercadorias: imposto multifásico cumulativo, imposto monofásico e imposto sobre o valor acrescentado. Com o objetivo de elucidar este último, ele procura delimitar o que seja exatamente **valor acrescentado**. Inicialmente, pode-se considerar valor acrescentado a diferença obtida pela subtração do valor dos bens e serviços adquiridos para emprego no processo de produção do valor dos bens e serviços produzidos (COSTA, 1978, p. 23).

Essa definição preliminar deixa, porém, uma questão em aberto: quais são os bens e serviços adquiridos para emprego no processo de produção, cujo valor pode ser efetivamente deduzido? As diferentes respostas que podem ser dadas a esta questão, darão lugar a impostos sobre o valor acrescentado diferentes entre si.

Um primeiro ponto é pacífico. Sempre se deduz, das vendas, o valor das matérias primas e materiais secundários utilizados diretamente na produção. Toda diferença, portanto, residirá na possibilidade ou não da dedução dos chamados bens instrumentais – que incluem os investimentos no ativo permanente da empresa – e, em caso positivo, na forma como essa dedução poderá ocorrer.

A esse respeito, existem três possibilidades: deduzir a totalidade do valor de tais bens quando adquiridos, deduzir valor equivalente à sua depreciação no período considerado ou não deduzir nenhum dos dois. Essas três possibilidades de dedução correspondem a três modalidades distintas de imposto sobre o valor acrescentado, quais sejam, imposto sobre o valor acrescentado tipo consumo, imposto sobre o valor acrescentado tipo renda, ou imposto sobre o valor acrescentado tipo produto, respectivamente.

A primeira modalidade é o imposto sobre o valor acrescentado tipo consumo. No caso dessa

espécie, será permitida a dedução do valor total – e não apenas da depreciação – dos bens do ativo permanente, utilizados diretamente na produção.

Como isso significará a dispensa total dos consumidores de pagar referido tributo, o imposto sobre o valor agregado instituído dessa forma é denominado imposto sobre o valor agregado, tipo consumo.

À segunda modalidade de imposto sobre o valor agregado, dá-se o nome de imposto sobre o valor agregado, tipo renda. Nesse caso, além do valor das matérias-primas e materiais secundários, deduz-se também o valor da depreciação dos bens do ativo permanente utilizados diretamente na produção. Sobre essa modalidade, Costa (1978) sustenta que no caso de dedução de valor correspondente à depreciação dos bens do ativo fixo adquiridos no período considerado, a base total do imposto (pressupondo-se ter este um caráter de generalidade vertical e horizontal) é igual à renda nacional. Por essa razão, desta identidade conclui-se que o imposto equivale, sob o aspecto macroeconômico, a um imposto sobre a renda gerada, cobrado a uma alíquota uniforme, sem isenções e sem ajustes resultantes de personalização. Daí sua denominação de imposto de valor acrescentado tipo renda (COSTA, 1978, p. 24).

Por último, na terceira modalidade de imposto sobre o valor agregado, não é possível deduzir nem os investimentos em bens do ativo permanente, nem sua depreciação. Nessa modalidade, “a base global do tributo equivale ao total das vendas de varejo mais as vendas de bens instrumentais; por isso o nome de imposto de valor acrescentado tipo produto” (COSTA, 1978, p. 24).

Nas discussões, no Brasil, sobre qual dessas formas de tributação é a mais adequada ou sobre qual delas foi adotada pela Constituição e pela legislação infra-constitucional, essa terminologia não costuma aparecer.

Ao contrário, quando se discute sobre a possibilidade ou não do aproveitamento de crédito de ICMS em decorrência da entrada de bem no estabelecimento para integrar o ativo permanente, é comum a doutrina distinguir dois regimes para o crédito do ICMS: o regime do crédito físico e o regime do crédito financeiro.

Essa terminologia tem origem na doutrina francesa, que tinha em vista a legislação daquele país. Segundo Costa (1978), a dedução física diz respeito ao imposto incidente sobre os ingredientes físicos do produto e a dedução financeira, ao tributo que recai sobre os bens instrumentais.

Com a alteração da legislação francesa, a distinção passou a se fazer de outra forma. Segundo Costa (1978), passou-se a distinguir entre bens do ativo imobilizado, o que incluía parte da antiga dedução financeira e bens não imobilizados e serviços, o que incluía a antiga dedução física, somada ao restante da antiga dedução financeira. No Brasil, a terminologia **crédito físico** e **crédito financeiro**, no entanto, ainda é a mais utilizada nos livros e artigos escritos sobre o tema.

De acordo com o chamado regime do crédito físico, apenas os bens que integram fisicamente o produto dão direito a crédito. A exclusão dos chamados bens instrumentais, como, por exemplo, o investimento no ativo permanente, faz com que esse regime corresponda ao imposto sobre o valor agregado tipo produto.

De acordo com o chamado regime do crédito financeiro, por outro lado, há direito a crédito não apenas dos bens que integram fisicamente o produto, mas de todas as operações que constituam custo do estabelecimento, sejam elas operações de circulação de mercadoria ou de prestação de serviços.<sup>3</sup>

Se tomada a classificação acima, o regime do crédito financeiro inclui as duas outras modalidades de imposto sobre o valor acrescido, quais sejam, tipo consumo e tipo renda: nos dois casos, assegura-se o crédito de outros bens, além daqueles que integram fisicamente o produto a ser posteriormente vendido, como os bens destinados ao ativo permanente.

Trata-se de examinar, em seguida, a evolução do direito positivo brasileiro em face dessas modalidades distintas de não-cumulatividade. Isso será feito especificamente com o objetivo de analisar a evolução do regime jurídico do aproveitamento de crédito no caso de compra de bem destinado ao ativo permanente da empresa.

#### 4 REVISÃO DA LEGISLAÇÃO

No Brasil, no plano constitucional, a tributação sobre o consumo foi disciplinada, pela primeira vez, na Constituição de 1934: seu artigo 8º deu aos Estados competência para instituir imposto sobre o consumo de combustíveis e sobre vendas e consignações, que eram cobrados de forma cumulativa<sup>4</sup>.

A emenda Constitucional 18/65 à Constituição de 1946 é geralmente apontada como marco na instituição de uma nova ordem tributária. Além de introduzir o princípio da não-cumulatividade em nosso sistema constitucional, ela instituiu o ICM e o IPI em substituição aos impostos sobre o consumo até então vigentes.

Com efeito, seus artigos 11 e 12, ao tratar da competência da União e dos Estados para instituir respectivamente o IPI e o ICM, dispuseram que esses impostos deveriam ser não-cumulativos, abatendo-se em cada operação o montante cobrado nas anteriores.

A constituição de 1967 e a emenda constitucional nº 1/69 mantiveram o IPI e o ICM, assim como os dispositivos relativos à não-cumulatividade de ambos<sup>5</sup> e a constituição de 1988, por sua vez, substituiu o ICM pelo ICMS.

Essa ampliação resultou em um novo imposto que contém, pelo menos, cinco impostos diferentes: imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias (o que inclui as mercadorias importadas do exterior), mas também sobre serviços de transporte interestadual e intermunicipal, sobre serviços de comunicação, sobre produção, importação, circulação, distribuição ou consumo de lubrificantes, combustíveis, líquidos e gasosos e energia elétrica e sobre a extração, circulação, distribuição ou consumo de minerais (CARRAZZA, 2005).

Na Constituição de 1988, a redação do dispositivo sobre a não-cumulatividade também foi ligeiramente alterada, de forma que, em vez de **abatendo-se**, o texto constitucional passou a dispor: **compensando-se** em cada operação o montante cobrado nas anteriores.

O artigo 155, § 2º, inciso I da constituição de 1988 está assim redigido: O imposto pre-

visto no inciso II atenderá ao seguinte: I – 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. (BRASIL, 1988).

Se o princípio da não-cumulatividade esteve presente em todas as Constituições brasileiras desde a Emenda 18/65 à Constituição de 1946, trata-se de saber como a legislação infra-constitucional regulou o aproveitamento de crédito pela aquisição de bem destinado ao ativo permanente.

Nesse âmbito, o artigo 3º, § 1º do Decreto-Lei 406/68 dispunha que caberia à legislação ordinária estadual definir as regras necessárias para disciplinar a apuração do imposto devido<sup>6</sup>. No Estado de São Paulo, por sua vez, a Lei 6.374/89 dispunha, em seu artigo 40, que era “vedado o crédito do imposto relativo a mercadoria entrada ou adquirida e, conforme o caso, a prestação de serviço tomado: I) para integração ao ativo imobilizado do estabelecimento”<sup>7</sup>.

Por outro lado, o inciso XII, alínea “c” do 2º do artigo 155 da Constituição Federal de 1988 dispôs que: “XII – cabe à lei complementar: c) disciplinar o regime de compensação do imposto” (BRASIL, 1988). Para a hipótese de essa lei complementar não ser imediatamente promulgada, o artigo 34 do ADCT dispôs, em seu § 8º, que: “Se, no prazo de sessenta dias contados da promulgação da Constituição, não for editada a lei complementar necessária à instituição do imposto de que trata o art. 155, I, b, os Estados e o Distrito Federal, mediante convênio celebrado nos termos da Lei Complementar nº 24, de sete de janeiro de 1975, fixarão normas para regular provisoriamente a matéria”<sup>8</sup>.

Como a lei complementar não foi promulgada no prazo estabelecido, os Secretários de Fazenda dos Estados e do Distrito Federal promulgaram o convênio nº 66/88, cujo artigo 31, II, tratando deste mesmo tema, dispôs: “Não implicará crédito para compensação com o montante do imposto devido à entrada de bens destinados a consumo ou à integração do ativo fixo do estabelecimento”<sup>9</sup>.

Essa situação foi alterada apenas com a promulgação da lei complementar 87/96 (Lei Kandir), em 13 de setembro de 1996 que, pela pri-

meira vez, admitiu o aproveitamento de créditos de ICMS em razão da entrada no estabelecimento de mercadoria destinada ao ativo permanente (BRASIL, 1996). Com efeito, seu artigo 20º dispõe: “para a compensação a que se refere o artigo anterior, é assegurado ao sujeito passivo o direito de creditar-se do imposto anteriormente cobrado em operações de que tenha resultado a entrada de mercadoria, real ou simbólica, no estabelecimento, inclusive a destinada ao seu uso ou consumo ou ao ativo permanente, ou o recebimento de serviços de transporte interestadual e intermunicipal ou de comunicação”. (BRASIL, 1996).

De acordo com a terminologia anteriormente apresentada, a promulgação da Lei Kandir significou a passagem do ICMS, enquanto imposto sobre valor acrescido, do tipo produto para o tipo consumo.

A lei complementar nº 87/96 (BRASIL, 1996) foi posteriormente alterada pela lei complementar nº 102/00 (BRASIL, 2000) que diluiu quantitativamente o valor do crédito de ICMS relativo à entrada de mercadorias destinadas ao ativo permanente: a pessoa jurídica não poderia aproveitar, desde logo, a totalidade do crédito tributário relativo a este bem, mas teria que fazê-lo à razão de um quarenta e oito avos por mês.

Com efeito, o § 5º do artigo 20 da referida lei, com a promulgação da lei complementar 102/00, passou a ter a seguinte redação: “Para efeito do disposto no *caput* do presente artigo, relativamente aos créditos decorrentes de entrada de mercadorias no estabelecimento destinadas ao ativo permanente, deverá ser observado: I – a apropriação será feita à razão de um quarenta e oito avos por mês, devendo a primeira fração ser apropriada no mês em que ocorrer a entrada no estabelecimento”. (BRASIL, 2000).

Essa nova alteração, por sua vez, significou a passagem do ICMS, enquanto imposto sobre o valor acrescido tipo consumo, para o tipo renda.

## 5 METODOLOGIA

Essa seção apresenta a metodologia destinada a evidenciar os custos e impactos sobre a



rentabilidade relacionados à retenção dos créditos de ICMS formados pela aquisição de bens destinados ao ativo permanente. Tendo em vista a classificação proposta por Cooper e Schindler (2003), trata-se de um estudo descritivo e de natureza quantitativa.

No presente estudo, foi utilizado o modelo Controle do Crédito do Ativo Permanente (CIAP, [2004]), que sistematiza contabilmente as operações de cotejo de débito (formado por meio das saídas de mercadorias da empresa) e crédito (formado na entrada de ativo permanente). Nessas operações, aplicou-se a Lei Complementar 102/00 (BRASIL, 2000). Sob esse regime, sistematizado pelo CIAP, a empresa poderá se creditar do ICMS destacado na Nota Fiscal – NF somente na razão de 1/48 ao mês dos créditos provenientes da aquisição de bens destinados ao ativo permanente em relação ao percentual de vendas tributadas<sup>10</sup>. O modelo, apresentado adiante, se baseia na sistemática contábil de apuração de créditos e débitos dessas operações, com o objetivo específico de avaliar o impacto econômico-financeiro dessas normas.

Como meio de gerar índices que condizem com a realidade da indústria nacional, foram utilizados dados coletados *ex post facto*, a partir dos relatórios **Painel de Competitividade** elaborado pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo ([2009]), doravante denominado PC. Os relatórios apresentam informações da base de dados Serasa-Experian e consistem em um painel de dados econômico-financeiros de um universo de empresas de pequeno, médio e grande porte. O conjunto de informações amostrais são sistematizadas pela equipe do Departamento de Competitividade e Tecnologia da Fiesp (Decomtec/FIESP), com o intuito de avaliar aspectos conjunturais, que influenciam a atividade da indústria brasileira.<sup>11</sup> Embora essas publicações não abordem questões tributárias, o tratamento das informações nelas contidas permite fazer exercícios que as põe em evidência. A escolha desse material se deve a três motivos: a base de dados são amplamente utilizados em estudos acerca de aspectos econômico-financeiros que impactam a atividade industrial no Brasil; os dados apresentam a evolução de dados relativos a vendas, custos, despesas, investimen-

tos e rentabilidade em relação às vendas de aproximadamente 10 mil empresas do seguimento industrial, possibilitando um dimensionamento do impacto dos créditos ICMS sobre os custos e retorno dos investimentos; por outro lado, essas informações são estratificadas por porte da empresa, o que permite diferenciar os efeitos da formação de tais créditos (a rigor, as séries estatísticas foram elaboradas para pequenas e médias indústrias (PME's) com faturamento anual inferior a R\$ 50 milhões/ano e também para grandes empresas, cujo faturamento anual é superior a R\$ 50 milhões/ano).

Com efeito, foram desenvolvidos 3 passos metodológicos. Inicialmente (passo 1), foi obtida estimativa de valor de receita líquida de vendas e de volume de investimentos das empresas, com base no relatório **Painel de Competitividade** elaborado pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo ([2009]). A escolha desse material se deve a sua abrangência em termos do número de empresas, estratificação por porte, possibilidade de explorar a variação das vendas e investimento sobre vendas e informação sobre o Retorno sobre Investimentos (ROI) das empresas por porte. Com base nessas informações, foi possível obter estimativas dos débitos (associados às vendas de mercadorias) e créditos (associados à entrada de mercadorias por meio da aquisição de ativos permanentes por meio do investimento) de ICMS (passo 2). Isso foi feito com base no modelo Controle do Crédito do Ativo Permanente (CIAP), que sistematiza contabilmente as operações de débito e crédito. Nessas operações, aplicou-se a Lei Complementar 102/00 (BRASIL, 2000), que regulamenta o processo de registro e uso dos créditos. Por fim (passo 3), geradas tais as estimativas, foram calculados três indicadores: valor presente dos créditos a recuperar/valor dos créditos; valor presente dos créditos a recuperar/valor do investimento; valor presente dos créditos a recuperar/retorno sobre vendas. O uso do valor presente, descontado pelo ROI das empresas, objetiva avaliar a perda de valor sofrida pelos créditos, na medida em que esses só podem ser recuperados na razão de 1/48 por mês.

Feita essa breve introdução, é apresentada, a seguir, a forma de apuração e o resumo dos dados.

## 5.1 Resumo dos dados

A Tabela 1 apresenta os valores médios da taxa de crescimento das vendas e algumas variáveis em termos das vendas. Os dados disponíveis estão em termos relativos (ou seja, em anos base diferentes) porque foram apresentados dessa forma nos Painéis de Competitividade Fiesp/Serasa – PC's, não sendo possível convertê-los a uma mesma base para os períodos de 2002 a 2009. No entanto, testes estatísticos indicam aderência à normalidade e inexistência de diferença significativa entre as médias dos respectivos indicadores, quando tomadas as diferentes bases.<sup>12</sup> Por outro lado, os dados estão dimensionados em termos reais, uma vez que deflacionados pelo IPCA, o que permite tratamento em termos de moeda constante. Em suma, embora haja variações entre bases de diferentes anos, elas se conservam, em média, quando as séries de 2002/2007 e 2004/2009 são consideradas. Nesse estudo, considerou-se a série 2002/2007, uma vez que, apenas para ela, estavam disponíveis dados do Retorno sobre Investimento (ROI) para grandes empresas, como pode ser observado na Tabela 1. Como discutido adiante, esse indicador econômico financeiro de rentabilidade permite a obtenção de uma estimativa do custo de oportunidade associado ao acúmulo

de créditos relacionadas à aquisição de ativo permanente por parte das empresas da amostra.

## 5.2 Estimativas de faturamento, receita líquida de vendas e investimentos

Para a apuração do faturamento e receita líquida, foram aplicadas as taxas de crescimento das vendas presentes nos PC's, considerando-se a taxa de crescimento dessa variável por porte de empresa. Para empresas de grande porte, assumiu-se um valor de receita líquida de vendas (sem incidência de ICMS) mínimo de R\$50 milhões para o ano de 2001. Com base no valor das vendas, foram calculados os valores do faturamento, dos impostos (no caso apenas do ICMS), dos investimentos, entre outras informações. Isso é importante, na medida em que as operações envolvendo débitos de ICMS são aferidas ano a ano sobre a receita líquida de vendas e que os investimentos são apurados com base nessa mesma variável. Isso permite tratar do impacto do ICMS em termos de geração de créditos (associados aos investimentos em relação às vendas) e débitos (associados à evolução do faturamento). Em suma, o uso das informações presentes nos PC's permite que os dados obtidos sejam proporcionais aos resultados

**Tabela 1** – Resumo de indicadores relacionados ao volume de vendas por porte de empresa.

| Indicadores associados às vendas<br>evolução das vendas | Grandes empresas       |                         | Pequenas e médias empresas |                         |
|---|------------------------|-------------------------|----------------------------|-------------------------|
|   | Média (*)<br>2002/2007 | Média (**)<br>2004/2009 | Média (*)<br>2002/2007     | Média (**)<br>2004/2009 |
| Taxa de crescimento das vendas (%)                      | 7.4%                   | 2.6%                    | 5.8%                       | 0.1%                    |
| Margem EBITDA (***) (%)                                 | 14.9%                  | 17.0%                   | 9.7%                       | 9.2%                    |
| Custo industrial (custo/vendas)                         | 72.6%                  | 71.4%                   | 73.6%                      | 74.1%                   |
| Rentabilidade vendas (%)                                | 8.4%                   | 10.1%                   | 3.7%                       | 2.8%                    |
| Investimento imobilizado / vendas (%)                   | 6.7%                   | 6.3%                    | 4.7%                       | 4.4%                    |
| Retorno sobre investimento (ROI)                        | 18.5%                  | 13.9%                   | ND                         | ND                      |

Fonte: Elaborada com base no Painel de Competitividade da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo ([2009])

Notas

(\*) Base dezembro de 2001 = 100.

(\*\*) Base março de 2003 = 100.

(\*\*\*) Do inglês, Earning Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization - EBITDA. Trata-se do lucro operacional o qual deve ser repartido entre acionistas, credores e governo por meio de distribuição de lucros, juros e impostos.

**Tabela 2** – Evolução do índice de vendas, faturamento, entradas e saídas associadas à geração de receitas e investimento para grandes empresas.

| <b>Evolução das vendas em R\$</b>  | <b>2001</b> | <b>2002</b> | <b>2003</b> | <b>2004</b> | <b>2005</b> | <b>2006</b> | <b>2007</b> |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Taxa crescimento vendas % (2001 = 100)                                     | 100%        | 110.6%      | 109.5%      | 114.8%      | 95.5%       | 101.1%      | 113.1%      |
| Faturamento (em milhões de R\$ de 2001)                                    | 61.0        | 67.4        | 73.8        | 84.8        | 81.0        | 81.9        | 92.6        |
| Receita líquida (em milhões de R\$ de 2001)                                | 50.0        | 55.3        | 60.6        | 69.5        | 66.4        | 67.1        | 75.9        |
| <b>Valor do ICMS apurado nas saídas (18% por fora)</b>                     | <b>11.0</b> | <b>12.1</b> | <b>13.3</b> | <b>15.3</b> | <b>14.6</b> | <b>14.7</b> | <b>16.7</b> |
| Taxa de investimento em imobilizado como vendas (%)                        | 6.6%        | 5.8%        | 6.6%        | 5.4%        | 7,0%        | 6.9%        | 8.2%        |
| <b>Valor investimento (em milhões de R\$ de 2001)</b>                      | <b>3.3</b>  | <b>3.2</b>  | <b>4.0</b>  | <b>3.8</b>  | <b>4.6</b>  | <b>4.6</b>  | <b>6.2</b>  |
| <b>Valor ICMS apurado nas entradas (valores em milhões de R\$ de 2001)</b> | <b>0.6</b>  | <b>0.6</b>  | <b>0.7</b>  | <b>0.7</b>  | <b>0.8</b>  | <b>0.8</b>  | <b>1.1</b>  |

da média da indústria, garantindo aderência à realidade da atividade das operações industriais.

A Tabela 2 apresenta os resultados, indicando que, para o ano de 2001, por exemplo, o faturamento estimado é de R\$ 61 milhões. Isso perfaz saída de ICMS de R\$ 11 milhões, quando aplicada alíquota de 18% por fora. Já, para o mesmo ano, o valor apurado da taxa de investimento em ativo permanente sobre a receita líquida totaliza R\$ 3,3 milhões de reais (ou 6,6% da receita líquida, como indicado no PC para esse ano). Tal valor de investimento gera crédito, na entrada, de R\$ 0,6 milhão para o mesmo ano de 2001 (alíquota de 18% por fora). A mesma metodologia foi aplicada para os demais anos e para as PME's (embora os resultados para empresas desse porte, que não são aqui apresentados, foram gerados e serão discutidos adiante).

### 5.3 Apuração das entradas, saídas tributadas e dos débitos e créditos correspondentes ao ICMS

A Tabela 3 apresenta os dados relativos ao valor de entrada, valor de custo e valor do ICMS obtidos a partir da aquisição do ativo permanente para cada ano. O mesmo recurso é utilizado para a apuração dos valores de receita líquida oriundos da saída de mercadorias. Os dados foram gerados por meio da aplicação dos percentuais de crescimento das vendas e investimento sobre vendas, aferidos por meio das estatísticas do relatório Fiesp/Serasa, lembrando que assumiu-se um valor de receita líquida de R\$ 50 milhões (grandes empresas) para o ano de 2001 e alíquota de ICMS constante e igual 18% na entrada (compra ativo permanente ou investimento) na saída (vendas) de mercadorias.

**Tabela 3** – Resumo dos dados associados à saída e entrada de ICMS associados à modelagem para grandes empresas.

| <b>Conta</b>   | <b>2001</b> | <b>2002</b> | <b>2003</b> | <b>2004</b> | <b>2005</b> | <b>2006</b> | <b>2007</b> |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>Valor entrada do ativo permanente (em milhões de R\$)</b>                       | <b>3.3</b>  | <b>3.2</b>  | <b>4.0</b>  | <b>3.8</b>  | <b>4.6</b>  | <b>4.6</b>  | <b>6.2</b>  |
| Valor de custo ativo permanente (em milhões de R\$)                                | 2.7         | 2.6         | 3.3         | 3.1         | 3.8         | 3.8         | 5.1         |
| <b>Valor do ICMS nas entradas (18% por fora, em milhões de R\$)</b>                | <b>0.54</b> | <b>0.52</b> | <b>0.65</b> | <b>0.61</b> | <b>0.76</b> | <b>0.75</b> | <b>1.1</b>  |
| <b>Operações de venda de mercadoria</b>  | <b>2001</b> | <b>2002</b> | <b>2003</b> | <b>2004</b> | <b>2005</b> | <b>2006</b> | <b>2007</b> |
| Faturamento (em milhões de R\$)  | 61.0        | 67.4        | 73.8        | 84.8        | 81.0        | 81.9        | 92.6        |
| Valor da receita líquida de vendas (valor base incidência saída em milhões de R\$) | 50.0        | 55.3        | 60.6        | 69.5        | 66.4        | 67.1        | 75.9        |
| <b>Valor alíquota do ICMS nas saídas (18% por fora em milhões de R\$)</b>          | <b>11.0</b> | <b>12.1</b> | <b>13.3</b> | <b>15.3</b> | <b>14.6</b> | <b>14.7</b> | <b>16.7</b> |

**Tabela 4** – Apuração das saídas e entradas tributadas feitas por meio do CIAP a partir da LC 102/00 para grandes empresas.

| <b>Cálculo estorno LC 102/00</b>  | <b>2001</b>   | <b>2002</b>   | <b>2003</b>   | <b>2004</b>   | <b>2005</b>   | <b>2006</b>   | <b>2007</b>   |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| VT - vendas ou saídas tributadas (em milhões de R\$)  | 50.0          | 55.3          | 60.6          | 69.5          | 66.4          | 67.1          | 75.9          |
| Saídas isentas ou não tributadas (em milhões de R\$)  | 5.0           | 5.5           | 6.1           | 7.0           | 6.6           | 6.7           | 7.6           |
| TS – total de saídas (em milhões de R\$)  | 55.0          | 60.8          | 66.6          | 76.5          | 73.0          | 73.8          | 83.5          |
| <b>TC - Total de créditos bem CIAP (em milhões de R\$)</b>  | <b>0.54</b>   | <b>0.52</b>   | <b>0.65</b>   | <b>0.61</b>   | <b>0.76</b>   | <b>0.75</b>   | <b>1.1</b>    |
| (a) valor da quota de anulação (crédito 1/48) (em milhões de R\$)   | 0.0125        | 0.012         | 0.015         | 0.014         | 0.017         | 0.017         | 0.0233        |
| (b) índice de anulação do mês (Vendas tributadas / Total das saídas) (em milhões de R\$)  | 0.9           | 0.9           | 0.9           | 0.9           | 0.9           | 0.9           | 0.9           |
| <b>VE – valor a ser estornado na apuração do ICMS (quota de anulação * índice de anulação) (em milhões de R\$ mensais) ou (a)x(b)</b> | <b>0.0113</b> | <b>0.0109</b> | <b>0.0136</b> | <b>0.0128</b> | <b>0.0158</b> | <b>0.0158</b> | <b>0.0212</b> |

A Tabela 4 sistematiza a apuração dos impostos oriundos das entradas e saídas, apresentados nas tabelas 2 e 3. A LC 102/00 (BRASIL, 2000) prevê que a utilização dos créditos gerados pela entrada (aquisição) de bem destinado ao ativo permanente deve ser dar na razão de 1/48 avos ao mês e que sejam ponderados ao percentual das vendas tributadas como será explicitado a seguir.

O sistema CIAP prevê que a apuração dos créditos deve ser proporcional ao total das saídas que, como indicado na tabela, totaliza R\$ 0,54 milhão de créditos para o ano de 2001. Esse valor, para cada ano, é calculado conforme a equação (1):

$$VE = TC \left( \frac{1}{48} \right) \left( \frac{VST}{TS} \right) \quad (1)$$

onde: *VE* é o valor a ser estornado na apuração do ICMS, ou seja, compreende o valor mensal de créditos de ICMS a serem ressarcidos durante os 48 meses, conforme a LC 102/00; *TC* é o total de créditos gerados pela entrada de bem destinado ao ativo permanente (investimento como percentual das vendas); 1/48 é o percentual do ICMS pago, destacado da NF, de que as empresas podem se creditar, de acordo com a LC 102/00; *VST* é o total de vendas ou saídas tributadas; *TS* é o valor total de saídas, tributadas e não tributadas ou isentas. Como a base de dados Serasa-Experian não coteja dados relativos a atividades de importação

e exportação, para efeito desse artigo, assumiu-se que as empresas possuem apenas 10% de saídas isentas. Com essas informações, para o ano de 2001, as empresas possuem um total de créditos gerados na entrada de R\$ 0,54 milhão (linha 5 da tabela 4), podendo estornar 90% (ou seja, é um valor proporcional a *VT/TS*) desse valor, o que corresponde a R\$ 11,3 mil ao mês (linha 8). A mesma metodologia foi aplicada para os demais anos.

O próximo passo consiste em calcular os débitos e créditos do ICMS, por meio da sistemática prevista pelo CIAP. Pela tabela 5, pode-se verificar o valor dos impostos a recolher em cada ano. Assim, o valor dos impostos a recolher, no ano de 2001, é de R\$ 10.964 milhões, já descontado o crédito de R\$ 11.300 mil, gerado pela entrada de bens destinados ao ativo permanente.

Embora não apresentados tais dados aqui, exceto as estimativas associadas aos impactos econômico-financeiros para PME's (seção 5), os mesmos cálculos foram elaborados para pequenas empresas. Nesse caso, se assumiu valor médio de vendas de R\$ 25 milhões.

Geradas as estatísticas de débito (oriundas das saídas de mercadorias) e crédito (resultantes da entrada de mercadorias) de ICMS (Tabela 5), trata-se de evidenciar os custos e impactos sobre a rentabilidade, causados pela retenção dos créditos de ICMS formados por meio de entradas geradas na aquisição de bens destinados ao ativo permanente. Para tanto, foram gerados três estatísticas:

Tabela 5 – Balancete para apuração dos débitos e créditos de ICMS devidos a entrada e saída de mercadorias para grandes empresas (valores em mil R\$).

| Apuração do ICMS LC 102/00  | 2001           | 2002           | 2003           | 2004           | 2005           | 2006           | 2007           |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Débito saídas</b>  | 10975.6        | 12139.0        | 13292.2        | 15259.5        | 14572.8        | 14733.1        | 16663.1        |
| <b>Estorno de crédito (estorno referente à aquisição de ativo permanente)</b>               | 0.0            | 0.0            | 0.0            | 0.0            | 0.0            | 0.0            | 0.0            |
| <b>Total de débitos</b>   | 10975.6        | 12139.0        | 13292.2        | 15259.5        | 14572.8        | 14733.1        | 16663.1        |
| <b>Crédito pelas entradas</b>   | 0.0            | 0.0            | 0.0            | 0.0            | 0.0            | 0.0            | 0.0            |
| <b>Outros créditos (créditos referentes à aquisição de ativo permanente em mil R\$ mês)</b> | 11.3           | 10.9           | 13.6           | 12.8           | 15.8           | 15.8           | 21.2           |
| <b>Total de créditos</b>  | 11.3           | 10.9           | 13.6           | 12.8           | 15.8           | 15.8           | 21.2           |
| <b>Imposto a recolher (débitos - créditos)</b>  | <b>10964.3</b> | <b>12128.1</b> | <b>13278.6</b> | <b>15246.7</b> | <b>14557.0</b> | <b>14717.3</b> | <b>16641.9</b> |

- valor presente dos créditos a recuperar/valor dos créditos;
- valor presente dos créditos a recuperar/valor do investimento;
- valor presente dos créditos a recuperar/rentabilidade (essa medida em termos da relação lucro/vendas).

das empresas dado, seu respectivo porte. A Tabela 6 apresenta os seguintes valores ou taxas para as empresas de grande porte:

- taxa de retorno: Retorno sobre o Investimento – ROI anual e ROI apurado em termos mensais;
- valor dos créditos: valor total dos créditos a recuperar trazidos a valor presente quando descontado pelo ROI mensal;
- valor dos custos dos créditos: diferença entre o valor total dos créditos e seu respectivo valor presente a recuperar; razão entre o valor total de créditos e o valor dos créditos a recuperar;

## 6 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DE RESULTADOS

Apresentada a metodologia de apuração da formação de créditos de ICMS, resta avaliar os custos e impactos desses créditos no desempenho

Tabela 6 – Créditos e indicadores associados aos seus custos e impacto sobre valor investido e lucro sobre vendas para grandes empresas (valores em mil R\$).

| Indicadores   | 2001          | 2002          | 2003          | 2004          | 2005          | 2006          | 2007          |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| ROI (margem operacional X giro)/ano                                     | 20.1%         | 20.1%         | 19.3%         | 20.1%         | 15.9%         | 1.6%          | 16.8%         |
| ROI (margem operacional X giro)/mês                                     | 1.54%         | 1.54%         | 1.48%         | 1.54%         | 1.24%         | 0.13%         | 1.30%         |
| Valor total créditos gerados nas entradas                               | 544.09        | 524.85        | 653.98        | 614.26        | 760.44        | 757.82        | 1018.57       |
| <b>Valor presente do total dos créditos a recuperar</b>                 | <b>382.77</b> | <b>369.23</b> | <b>465.65</b> | <b>432.14</b> | <b>570.83</b> | <b>733.63</b> | <b>753.79</b> |
| <b>Diferença entre o valor a recuperar e seu valor presente</b>         | <b>161.32</b> | <b>155.62</b> | <b>188.32</b> | <b>182.13</b> | <b>189.60</b> | <b>24.19</b>  | <b>264.78</b> |
| <b>Valor presente créditos a recuperar/valor total créditos gerados</b> | <b>29.6%</b>  | <b>29.6%</b>  | <b>28.8%</b>  | <b>29.6%</b>  | <b>24.9%</b>  | <b>3.2%</b>   | <b>26.0%</b>  |
| <b>Valor presente créditos a recuperar/valor investido</b>              | <b>4.9%</b>   | <b>4.9%</b>   | <b>4.7%</b>   | <b>4.9%</b>   | <b>4.1%</b>   | <b>0.5%</b>   | <b>4.3%</b>   |
| <b>Valor presente créditos a recuperar/lucro em relação as vendas</b>   | <b>3.3%</b>   | <b>13.0%</b>  | <b>3.3%</b>   | <b>2.7%</b>   | <b>3.5%</b>   | <b>0.4%</b>   | <b>3.9%</b>   |

- d) impacto dos créditos em termos percentuais: razão entre o valor investido e o valor presente de créditos a recuperar; razão entre o valor presente dos créditos a recuperar e o lucro sobre vendas.

Inicialmente, cabe destacar que os resultados serão discutidos para o ano de 2001. O mesmo raciocínio deve ser aplicado para avaliação dos resultados dos demais anos. Para o ano de 2001, o valor presente dos créditos a recuperar é aproximadamente R\$ 383 mil (Tabela 6). Esse valor corresponde à aplicação da expressão (2):

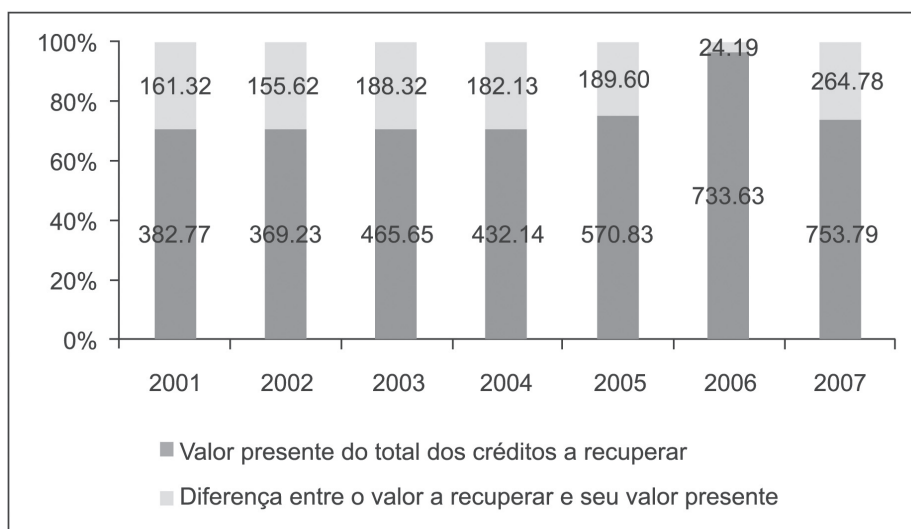
$$VP_{2001} = \sum_{k=1}^{48} \frac{VE_{2001}}{(1 + ROI_{2001})^k} = \frac{R\$11,3}{(1 + 0,0154)^1} + \frac{R\$11,3}{(1 + 0,0154)^2} + \dots + \frac{R\$11,3}{(1 + 0,0154)^{48}} = R\$382 \text{ mil} \quad (2)$$

Ou seja, para esse ano, os R\$ 382 mil correspondem ao valor presente, dos créditos ( $VP_{2001}$ ) a serem recuperados pelo investimento de R\$ 3,3 milhões (Tabela 3) os quais originaram créditos a recuperar de R\$ 0,54 milhão (Tabela 4). Pela aplicação da metodologia do CIAP os R\$ 0,54 milhão dão direito a créditos mensais de R\$ 11,3 mil (Tabela 5). Como esses valores serão apropriados ao longo dos próximos 48 meses, ocorre uma perda, já que, a valor presente utilizando o ROI como

fator de desconto, somente R\$ 382 mil ou 70% do valor total de R\$ 0,54 milhão pode ser recuperado, quando descontado pelo ROI mensal para 2001 (uma vez que os créditos são apurados mensalmente). Na verdade, essa taxa de desconto foi usada uma vez, o que representa uma *proxy* da taxa média de retorno, caso esses recursos fossem alocados nas empresas no período. Portanto, a perda de valor referente aos créditos para o ano de 2001 é da ordem de 29% ou de R\$ 161,32 mil (= R\$ 544,09 mil – R\$ 382,77 mil). O Gráfico 1 apresenta dados para todos os anos da série em termos reais (ano base 2001). As flutuações

nos valores se originam das flutuações das vendas e investimento como % das vendas com base nos dados da tabela 2, apresentadas na seção 5.2.

Em termos da inversão em ativo permanente, os R\$ 161,3 mil representam, aproximadamente, 4,9% [= (R\$ 161,3/ R\$ 3325,00) x 100]; ou seja, a perda de valor associada à formação dos créditos representa um peso aproximadamente 1/20 (um vinte avos) do valor investido. Já em termos do lucro sobre vendas, esse valor representa 3,3%.



**Gráfico 1** – Valor de créditos a recuperar e diferença (perda) de valor associada a créditos em ativo permanente para grandes empresas.

Esses percentuais dão uma boa ideia quanto aos efeitos do não aproveitamento integral e imediato dos créditos de ICMS sobre o custo de investimento e rentabilidade das grandes empresas.

Em que se considere o peso da carga tributária, os custos e distorções associados aos créditos tributários sobre os investimentos são pouco explorados. A partir dos dados apresentados na Tabela 6, os créditos de ICMS têm um efeito de majoração **média** sobre os custos com investimento para grandes empresas de aproximadamente 4,0% para os anos considerados. Já o impacto **médio** sobre os lucros é de aproximadamente 4,3% (em termos reais – ano base 2001). Esses percentuais representam uma forma de tributação indireta sobre os investimentos e lucros das empresas que entram no cálculo financeiro, impactando as decisões de investimento produtivo. Em suma, há um impacto sobre o custo de capital e sobre os resultados.

A Tabela 7 apresenta os resultados obtidos para pequenas e médias empresas. Vale destacar que o processo de obtenção desses indicadores respeitou os passos metodológicos apresentados acima e que foram usadas estatísticas específicas para empresas desse porte, obtidas no PC. Para pequenas empresas, o impacto dos créditos é sensivelmente menor. No ano de 2001, por exemplo, a estimativa de perda de valor foi de 22,5% sobre os créditos. Esse fato se deve à menor taxa de rentabilidade medida pelo ROI; ou seja, a taxa de ganho de re-investimento é menor em média

para pequenas empresas, o que implica em menor custo de oportunidade no emprego desses recursos. No entanto, o impacto médio sobre a rentabilidade é maior: 6,4% contra 4,3% para grandes empresas.

Alguns pontos chamam a atenção quando se analisa os resultados para PME's à luz dos resultados para grandes empresas. Inicialmente como a taxa de retorno ROI é menor para empresas desse porte, o impacto dos créditos é sensivelmente menos pronunciado. Mas isso só se verifica em termos do impacto sobre os lucros. A rigor, o índice valor a recuperar/lucro em relação às vendas apresenta **média** de 6,5% contra 3,9%. Os demais percentuais apresentam valores muito semelhantes. Ou seja, pequenas, médias e grandes empresas enfrentam os mesmos desafios em termos de custo do investimento e rentabilidade quando são considerados os créditos sobre ativo permanente. No entanto, o impacto é diferenciado quando se avalia o custo financeiro dessas empresas uma vez que a capacidade de geração de valor econômico e a participação da dívida onerosa são maiores para grandes empresas, conforme dados do PC. O Gráfico 2 apresenta dados para todos os anos da série para PME's.

Por fim, outras observações podem ser feitas: o custo oportunidade deve ser avaliado em termos da perda do valor presente com os créditos (Tabelas 6 e 7) somados ao que se deixa de ganhar com a aplicação de recursos; há uma ampla discussão acerca da legitimidade de gera-

**Tabela 7** – Créditos e indicadores associados aos seus custos e impacto sobre valor investido e lucro sobre vendas para pequenas e médias empresas (valores em mil R\$).

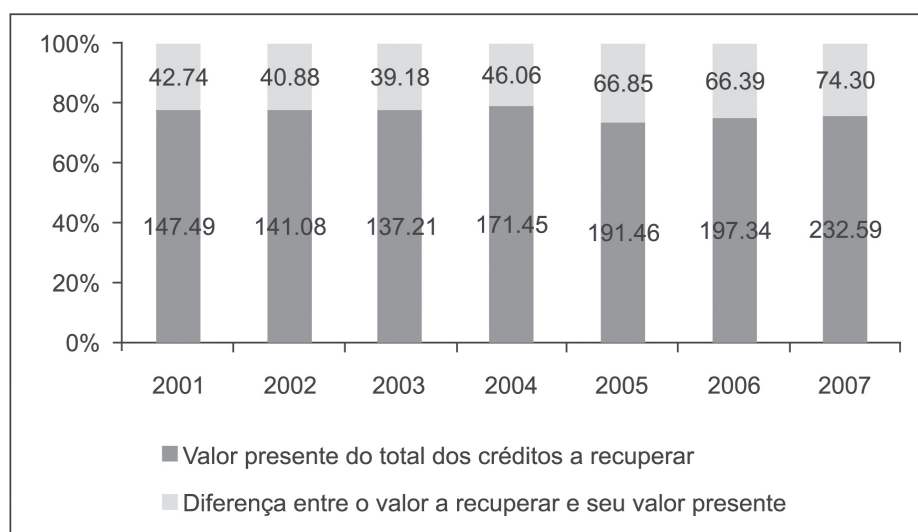
| Indicador   | 2001         | 2002         | 2003         | 2004         | 2005         | 2006         | 2007         |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| ROI (margem operacional X giro)/ano                                     | 13.9%        | 13.9%        | 13.7%        | 12.9%        | 16.7%        | 16.1%        | 15.3%        |
| ROI (margem operacional X giro)/mês                                     | 1.09%        | 1.09%        | 1.08%        | 1.02%        | 1.30%        | 1.25%        | 1.19%        |
| Valor total créditos gerados nas entradas                               | 190.23       | 181.96       | 176.39       | 217.51       | 258.30       | 263.73       | 306.89       |
| Valor presente do total dos créditos a recuperar                        | 147.49       | 141.08       | 137.21       | 171.45       | 191.46       | 197.34       | 232.59       |
| Diferença entre o valor a recuperar e seu valor presente                | 42.74        | 40.88        | 39.18        | 46.06        | 66.85        | 66.39        | 74.30        |
| <b>Valor presente créditos a recuperar/valor total créditos gerados</b> | <b>22.5%</b> | <b>22.5%</b> | <b>22.2%</b> | <b>21.2%</b> | <b>25.9%</b> | <b>25.2%</b> | <b>24.2%</b> |
| <b>Valor presente créditos a recuperar/valor investido</b>              | <b>3.7%</b>  | <b>3.7%</b>  | <b>3.6%</b>  | <b>3.5%</b>  | <b>4.2%</b>  | <b>4.1%</b>  | <b>4.0%</b>  |
| <b>Valor presente créditos a recuperar/lucro em relação as vendas</b>   | <b>5.2%</b>  | <b>14.9%</b> | <b>4.9%</b>  | <b>3.6%</b>  | <b>4.8%</b>  | <b>4.8%</b>  | <b>5.3%</b>  |

ção de créditos e o argumento reside no fato que os ativos imobilizados geram benefícios em vários períodos e, dessa forma, os créditos também devem ser apropriados de forma proporcional; saídas de mercadorias com exportações, gastos com energia e transporte, por exemplo, também geram créditos e muitas empresas têm dificuldades em apropriá-los (seja em razão ao seu volume seja pelas dificuldades de reconhecimento e apropriação desses valores); nesse caso trata-se do *compliance* que é o custo associado à operação, por parte das empresas, para operar o sistema fiscal; levantamentos feitos pelos autores a serem publicados em estudos futuros, atestam as dificuldades enfrentadas pelas empresas no campo de créditos de ICMS não só sobre a aquisição de ativos imobilizados mas também em outras fontes geradoras de créditos (isenções, não incidências, uso de alíquotas diferenciadas entre estados, entre outras).

## 7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo desse trabalho foi discutir questões associadas à formação dos créditos de ICMS e seu impacto sobre os custos de projetos de investimento. Mais especificamente, ele tratou dos custos de oportunidade e impactos sobre a rentabilidade

relacionados à retenção dos créditos de ICMS formados pela aquisição de bens destinados ao ativo permanente. Procurou-se demonstrar que a derrogação da Lei 89/96 (Lei Kandir) pela Lei Complementar 102/2000 – com a transformação do ICMS, enquanto imposto sobre o valor acrescido, do tipo consumo para o tipo renda – passou a permitir a apropriação desses créditos na razão de apenas 1/48 por mês, o que gerou um grande impacto sobre os custos de projetos de investimento e sobre a lucratividade das empresas. Como foi apontado, estima-se que as empresas tenham aproximadamente R\$ 18 bilhões em créditos de ICMS acumulados junto às Secretarias da Fazenda dos governos estaduais, sendo que parte desses créditos foi gerada pela aquisição de bens destinados ao ativo permanente e acumulado, justamente em razão da sistemática introduzida pela Lei Complementar 102/2000. Vários são os setores que apresentam restrições ao investimento em novos empreendimentos em razão dos custos tributários. Por meio da metodologia empregada constatou-se: perda de aproximadamente 30% do valor dos créditos a serem recuperados, o que gera uma majoração média sobre os custos com investimento para grandes empresas de aproximadamente 4,0% para os anos considerados e um impacto médio sobre



**Gráfico 2** – Valor de créditos a recuperar e diferença (perda) de valor associada a créditos em ativo permanente para pequenas e médias empresas.



os lucros de aproximadamente 4,3%. Já para as pequenas empresas o impacto é de aproximadamente 22,5%, 4,0 e 6,5% para os mesmos indicadores. Tais recursos poderiam estar sendo alocados no financiamento das necessidades de capital de giro, na modernização da produção ou mesmo em novos investimentos em projetos nas empresas. No entanto, tais ativos ficam parados nos seus Balanços Patrimoniais, na forma de créditos tributários, o que gera um grande custo de oportunidade para as empresas e nos leva a concluir que a legislação deveria ser revista tendo em vista essas considerações, como meio de garantir menores custos associados a projetos de investimento. Embora as evidências apresentadas sugiram o impacto da nova sistemática de formação de créditos (Lei 102/2000) sobre a rentabilidade, ao menos duas linhas de estudo podem ser apontadas: realização de estudos de caso como meio de aprofundar o entendimento do problema e ou desenvolver hipóteses e ou teorias acerca do assunto; realização de estudos econométricos, baseados nas Pesquisas *Industrial Anual* – PIA e Pesquisa Industrial Mensal – PIM do IBGE e o cruzamento com informações das Secretarias da Fazenda Estaduais, como meio de obter resultados mais robustos acerca do impacto da referida sistemática sobre a rentabilidade e dinâmica dos investimentos das empresas.

## REFERÊNCIAS

- ABRANTES, L. A. et al. Tributos indiretos no segmento de torrefação e moagem do café em Minas Gerais. In: ENANPAD, 30., 2006, Salvador. *Anais...* Rio de Janeiro: ANPAD, 2006. 1 CD-ROM.
- AUERBACH, A. Taxation and corporate financial policy. In AUERBACH, A.; FELDSTEIN, M. (Ed.) **Handbook of public economics**. Amsterdam: North-Holland, 2002. v. 3. p. 1251-1292.
- BALEEIRO, A. **Direito tributário brasileiro**. 11. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2003.
- BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**: promulgada em 5 de outubro de 1988. 18. ed. São Paulo: Saraiva, 1998.
- \_\_\_\_\_. **Lei Complementar n. 87**, 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). Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/LCP/Lcp87.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp87.htm)>. Acesso em: 24 abr. 2010.
- \_\_\_\_\_. **Lei Complementar n. 102**, de 11 de julho de 2000. Altera dispositivos da Lei Complementar no 87, de 13 de setembro de 1996, que “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”. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/LCP/Lcp102.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp102.htm)>. Acesso em 24 abr. 2010.
- CARRAZZA, R. A. **ICMS**. 10. ed. São Paulo: Malheiros, 2005.
- COSTA, A. J. **ICM na constituição e na lei complementar**. São Paulo: Resenha Tributária, 1978.
- COOPER, D. R.; SCHINDLER, P. S. **Métodos de pesquisa em administração**. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2003.
- DALLACQUA, F. M. **O impacto da lei Kandir sobre a economia paulista**. São Paulo: EASP/FGV, 1999. (Relatório de Pesquisa; n. 31).
- DESAI, M. A., FOLEY, C. F., HINES JR, J. R. Foreign direct investment in a World of multiple taxes. **Journal of Public Economics**, Amsterdam, v. 88, n. 12, p. 2727-2744, 2004.
- DJANKOV, S. et al. The effect of corporate taxes on investment and entrepreneurship. Mar. 2009.

(NBER Working Paper Series; 1091238). Disponível em: <[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1091238](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1091238)>. Acesso em 30 mar. 2010.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO. **Painel de competitividade FIESP-SERASA**. [2009]. Disponível em: <<http://www.fiesp.com.br>>. Acesso em: 10 mar. 2010.

FERNANDES, F. A. D.; TEIXEIRA, A.; BAPTISTA, E. C. S. COFINS: um estudo empírico dos efeitos da alteração de incidência sobre o lucro das empresas com ações negociadas na BOVESPA e seu impacto na arrecadação tributária federal. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, São Paulo, v. 12, n. 35, p. 171-190, 2010.

GOUVÊA M. A.; FARINA, M. C.; VARELA, P. S. A diferenciação dos grupos 4 e 5 de municípios paulistas, segundo o IPRS, a partir das transferências constitucionais e das receitas tributárias – uma aplicação da análise discriminante. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, São Paulo, v. 9, n. 24, p. 01-14, 2007.

HALL, R.; JORGENSEN, D. Tax policy and investment behavior. **American Economic Review**, Nashville, v. 57, n. 3, p. 391-414, 1967.

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL. **O problema dos créditos de ICMS acumulados pelos exportadores: uma proposta alternativa**. São Paulo, 2006.

JORGENSEN, D. Capital theory and investment behavior. **American Economic Review**, Nashville, v. 53, n. 2, p. 247-259, 1963.

MACHADO, H. B. Créditos de entradas de bens de consumo ou de ativo permanente e a não cumulatividade do ICMS. **Revista Dialética de Direito Tributário**, Belém, n. 16, p. 15-18, 1997.

MELO, J. E. S. **A não-cumulatividade tributária (ICMS, IPI, ISS, PIS e Cofins)**. 3. ed. São Paulo: Dialética, 2008.

MOREIRA, R. L.; ABRANTES, L. A.; PINHEIRO, A. S. Impacto do ICMS no custo de produção do café em Minas Gerais. In: CONGRESSO USP INICIAÇÃO CIENTÍFICA EM CONTABILIDADE, 4., 2007, São Paulo. **Anais...** São Paulo: Fipecafi, 2007. p. 1-16.

\_\_\_\_\_ et al. Impacto do ICMS no custo de produção do leite: um estudo na cadeia agroindustrial do estado de Minas Gerais. In: ENEGEP, 28., 2008, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: ABEPRO, 2008. 1 CD-ROM.

NOBLE, R. G.; SOUZA, M. A.; ALMEIDA, L. B. Investimentos de capital, custo tributário e competitividade: um caso do setor siderúrgico brasileiro. **Revista Universo Contábil**, Blumenau, v. 2, n. 2, p. 24-36, 2006.

PESSÔA, L. C. Não-cumulatividade do ICMS e bens destinados ao ativo permanente. **Revista Tributária e de Finanças Públicas**, São Paulo, v. 84, n. 17, p. 115-132, 2009.

RIANI, F.; ALBUQUERQUE, C. M. P. A lei complementar 87/96 (Lei Kandir): balanço de perdas e ganhos e proposta de mudança: o caso de Minas Gerais. In: SEMINÁRIO SOBRE A ECONOMIA MINEIRA, 9., 2004, Diamantina. **Anais...** Belo Horizonte: FACE/UFGM, 2004. Disponível em: <<http://www.cedeplar.ufmg.br/diamantina2000/2000/RIANI.pdf>>. Acesso em: 25 set. 2008.

SÁ, M. T. V. **O problema do preço relativo do investimento fixo no Brasil**. São Paulo: IEDI, 2006.

SANTOS, C. H.; PIRES, M. C. C. **Qual a sensibilidade do investimento privado a aumentos na carga tributária? novas estimativas agregadas e desagregadas a partir dos dados das contas nacionais – referência 2000**. Brasília, DF: IPEA, 2007a. (Texto para discussão; n. 1314).

\_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_. Reestimativas do investimento privado brasileiro I: qual a sensibilidade do investimento privado. Brasília, DF: IPEA, 2007b. (Texto para discussão; n. 1297).

SECRETARIA DE ESTADO DA TRIBUTAÇÃO. **Controle de crédito de ICMS do ativo permanente – CIAP**. [2004] Disponível em: <<http://www.set.rn.gov.br/set/leis/anexosicms/anexo124.doc>>. Acesso em: 15 dez. 2009.

## NOTAS

- <sup>1</sup> No Estado de São Paulo, esse problema foi provisória e parcialmente resolvido. Com a promulgação do Decreto nº 45.007, de 12 de fevereiro de 2009, o pagamento do ICMS sobre bens destinados ao ativo permanente, incidente nas operações internas, foi diferido. Em 5 de junho de 2009, foi publicado novo Decreto permitindo o aproveitamento integral e imediato dos créditos relativos a esses bens, desde que o fabricante fosse localizado no Estado de São Paulo e fossem satisfeitas outras condições, como estar em situação regular perante o fisco e constar entre os setores econômicos contemplados pelo Decreto. Essa norma se aplicaria inicialmente a fatos geradores ocorridos até 31 de dezembro de 2009, mas essa data foi posteriormente prorrogada para 30 de junho de 2010 e 31 de dezembro de 2010 pelos Decretos 55.305/2009 e 55.967/2010.
- <sup>2</sup> O ICMS também é objeto de estudo da perspectiva das finanças dos municípios. O trabalho de Gouvêa, Farina e Varela (2007) parte da premissa de que as transferências do Fundo de Participação dos Municípios deveriam favorecer os municípios pequenos, pois, os municípios maiores possuem maior produção econômica e, assim, arrecadam mais e recebem mais transferências de ICMS. O estudo conclui, no entanto, que isso nem sempre ocorre. Isso foi feito especificamente tendo como questão de pesquisa investigar se determinado grupo de municípios paulista, com baixo índice de riqueza, é discriminado pelos valores *per*

*capita* de transferência de FPM, quota-parte de ICMS e Receita tributária arrecadada.

- <sup>3</sup> Hugo de Brito Machado (1997) define esses dois regimes da seguinte forma: “Pelo regime do crédito financeiro é assegurado o crédito do imposto pago em todas as operações de circulação de bens, e em todas as prestações de serviços, que constituam custo do estabelecimento. Não importa se o bem, ou o serviço, compõem o bem a ser vendido. Importa é que o bem vendido teve como custo aquele bem, ou aquele serviço, já tributado anteriormente”. “É um regime de não cumulatividade absoluta. Não cumulatividade que leva em conta o elemento financeiro, por isto mesmo regime denominado de *crédito financeiro*”. “Pelo regime de crédito físico, diversamente, só o imposto relativo a entrada de bens que são vendidos pelo estabelecimento, ou que, no caso de indústria, integram fisicamente o produto industrializado a ser vendido, enseja crédito para compensação com o imposto devido na saída dos bens. É um regime de não cumulatividade relativa. Não cumulatividade que desconsidera o elemento financeiro, e toma em consideração apenas o elemento físico do bem, por isto mesmo denominado regime do crédito físico” (MACHADO, 1997, p. 17).
- <sup>4</sup> Segundo Aliomar Baleeiro (2003), o imposto sobre vendas e consignações havia sido criado “em 1923 (Lei 4.625, de 31.12.1922), com o nome de ‘imposto sobre vendas mercantis’ “ e teria sido ampliado pela Constituição de 1934 de forma a incluir também as consignações e não apenas as vendas mercantis. (Direito Tributário Brasileiro. 11ª edição. Rio de Janeiro: Forense, 2003, p. 367). Essa evolução histórica foi apresentada inicialmente em Pessoa (2009).
- <sup>5</sup> Na Constituição de 1967 a não-cumulatividade do ICMS e do IPI são tratadas nos artigos 22, V, par. 4º e 24., II, par. 5º, respectivamente. Na Emenda Constitucional nº 1/69 elas são disciplinadas nos artigos 21, V, par. 3º e 23, II respectivamente.
- <sup>6</sup> Art. 3º O Imposto sobre Circulação de Mercadorias é não-cumulativo, abatendo-se, em

cada operação, o montante cobrado nas anteriores, pelo mesmo ou por outro Estado.

§ 1º A lei estadual disporá de forma que o montante devido resulte da diferença a maior, em determinado período, entre o imposto referente às mercadorias saídas do estabelecimento e o pago relativamente às mercadorias nela entradas. O saldo verificado em determinado período a favor do contribuinte transfere-se para o período ou períodos seguintes.

<sup>7</sup> O art. 34, par 5º, do ADCT, dispõe: “vigente o novo sistema tributário nacional, fica assegurada a aplicação da legislação anterior, no que não seja incompatível com ele e com a legislação referida nos §§ 3º e 4º”.

<sup>8</sup> O artigo 155, I, b foi posteriormente modificado e a referência passou a ser 155, II.

<sup>9</sup> De acordo com José Eduardo Soares de Melo, duas normas distintas passaram a fazer o papel da lei complementar a que fazia referência o dispositivo constitucional do artigo 155, par. 2º, XII, “c”: “quanto às operações relativas à circulação de mercadorias aplicava-se o Decreto-Lei nº 406, de 31 de dezembro de 1968, em função do fenômeno da recepção” ... “quanto às prestações de serviços de transportes interestaduais e intermunicipais e de comunicações a matéria submete-se ao Convênio nº 66/88” (MELO, 2008, p. 133).

<sup>10</sup> Cabe ressaltar que a diferença entre a LC/102 e a LC 87/96, é que, nos termos dessa última, a empresa se creditava, no próprio mês da compra do bem para o ativo permanente, de 100% do ICMS destacado na NF e estornava

este valor em 60 meses em proporção as suas vendas isentas ou não tributadas; de acordo com a LC 102/00, por sua vez, a empresa irá se creditar do ICMS destacado na NF somente na razão de 1/48 ao mês em relação ao percentual de vendas tributadas. Também é importante frisar que podem existir situações de cálculo ou considerações específicas de Estado para Estado. Desta forma, não deve-se considerar apenas esta matéria para tomadas de decisões, ou seja, deve-se consultar a legislação do Estado da empresa.

<sup>11</sup> Tais dados estão disponíveis no site da Fiesp <[www.fiesp.com.br](http://www.fiesp.com.br)> nos Painéis Fiesp/Serasa para os períodos 2002/2007 e para o primeiro trimestre de 2009.

<sup>12</sup> Não existe problema pelo fato dos dados estarem em anos bases diferentes. No entanto, há uma questão importante relacionado ao PC: os relatórios fixam ano base e *também* o mês de referência em momentos diferentes. Como os dados estão em termos anuais não é possível reverter a uma mesma base anual. Apesar disso, foi aplicado o teste de *Shapiro-Wilk* para normalidade e teste t pareado para cada série estratificada indicando consistência entre as séries no sentido de que essas apresentam valores médios não significativos. Isso dá evidências de que os dados vêm da mesma amostra e que, estruturalmente, a dinâmica das estatísticas das variáveis em relação as vendas não sofreu grandes rupturas – o que era esperado para o intervalo de tempo analisado.