

**FNCA NEWS TRIBUTÁRIO Nº 10 – 05 a 09/04/2021****1. Vendas à Zona Franca de Manaus geram créditos de PIS e Cofins**

A Sertão Alimentos, especializada no abate e comercialização de aves, obteve na Justiça o direito de apurar créditos de PIS e Cofins sobre vendas efetuadas à Zona Franca de Manaus e áreas de livre comércio no Norte do país - como Boa Vista e Bonfim, ambas em Roraima. A sentença é da 2ª Vara Federal de Araraquara (SP), que equiparou o envio de produtos a essas regiões e exportações.

Na ação, a empresa alega que a Receita Federal não reconhece administrativamente esses créditos tributários e requereu o direito à compensação. O caso trata de crédito presumido, por envolver insumos não tributados. A legislação autoriza o benefício em exportação.

Em sua defesa, a Fazenda Nacional afirma que a empresa pede a isenção de todas as vendas de mercadorias nacionais ou estrangeiras para pessoas físicas e jurídicas situadas na Zona Franca de Manaus. O que, acrescenta, caracterizaria indevido alargamento da hipótese prevista no Decreto-lei nº 288, de 1967, que traz isenção de Imposto de Exportação para algumas situações.

Na decisão, porém, o juiz Marcio Cristiano Ebert, da 2ª Vara Federal de Araraquara, afirma que às mercadorias destinadas à Zona Franca de Manaus se aplica o mesmo tratamento tributário destinados às exportadas, conforme o artigo 4º do decreto-lei. E que a Lei nº 12.350, de 2007, assegura créditos presumidos às empresas sujeitas ao regime de apuração não cumulativa de PIS e Cofins que produzam determinados tipos de mercadorias (entre elas aves congeladas) destinados à exportação.

Apesar de anterior, a previsão do decreto-lei foi recepcionada pela Constituição Federal, segundo o juiz. O artigo 40 do Ato das Disposições Constitucionais Transitórias (ADCT) assentou as características da Zona Franca por 25 anos, a partir da sua publicação. O prazo foi ampliado por mais dez anos e depois por mais 50, garantindo as características da área até 2073.

Fonte: Valor Econômico - 05/04/2021

## 2. Receita altera entendimento e reduz tributação para o setor imobiliário

Empresas do setor imobiliário poderão pagar menos Imposto de Renda (IRPJ) e CSLL na venda de imóveis anteriormente alugados, desde que estejam no regime do lucro presumido. A Receita Federal mudou recentemente seu entendimento sobre o assunto e deixou de tributar a operação como ganho de capital. A decisão está na Solução de Consulta nº 7, editada pela Coordenação Geral de Tributação (Cosit).

A Receita Federal passou a considerar o resultado desse tipo de operação como receita bruta, desde que a atividade de locação faça parte do objeto social da empresa. Nesse caso, tributa-se com base nas alíquotas de presunção do lucro presumido, que são de 8% para o IRPJ e de 12% para a CSLL.

Até então, costumava-se tratar como ganho de capital a receita decorrente da alienação de bens do ativo imobilizado (não circulante) - ainda que reclassificados para o ativo circulante com a intenção de venda. Uma situação quase sempre mais onerosa, de acordo com advogados. A Receita exigia 25% Imposto de Renda e 9% de CSLL sobre a diferença entre o custo de aquisição e o preço de comercialização.

Fonte: Valor Econômico - 05/04/2021

## 3. Receita autoriza uso de saldo negativo de IRPJ para pagar INSS

Empresas que registraram saldo negativo de Imposto de Renda (IRPJ) e CSLL podem compensar os créditos gerados com débitos de contribuições previdenciárias apuradas pelo eSocial. O sinal verde foi dado pela Receita Federal, a partir da Solução de Consulta nº 15, editada pela Coordenação-Geral de Tributação (Cosit).

O saldo negativo é a diferença entre o montante de IRPJ e CSLL antecipado mês a mês a partir de uma estimativa de lucro e o que a empresa realmente apurou sobre o lucro real no dia 31 de dezembro de cada ano, quando ocorre o fato gerador dos tributos.

O caso analisado pela Receita Federal é de um comerciante. Ele questionou se poderia fazer a compensação de créditos dos tributos apurados por estimativa ao longo de 2018 com débitos de contribuições previdenciárias apuradas por meio do eSocial, a partir de julho daquele ano. A dúvida, portanto, era se as antecipações feitas no primeiro semestre daquele ano impediram a compensação.

Apesar de os recolhimentos mensais por estimativa terem ocorrido antes do uso do eSocial - no primeiro semestre de 2018 -, a Receita entendeu que a compensação cruzada é possível nessa situação porque o fato gerador do IRPJ e da CSLL ocorre apenas no último dia de cada ano. No caso específico, no dia 31 de dezembro de 2018 o contribuinte já usava o eSocial.

“A compensação que tenha por objeto o débito das contribuições previdenciárias a que se referem os artigos 2º e 3º da Lei nº 11.457, de 2007, relativo a período de apuração posterior à utilização do eSocial, pode ser compensado com a integralidade do saldo negativo de IRPJ/CSLL constituído ao final do exercício - quando se tem por efetivado o fato gerador destes tributos -, desde que o sujeito passivo tenha utilizado o Sistema de Escrituração Digital das Obrigações Fiscais, Previdenciárias e Trabalhistas (eSocial) para apuração das referidas contribuições e cumpra o disciplinamento firmado pela RFB”, diz a solução de consulta, que vincula os auditores fiscais do país.

Na resposta ao contribuinte, a Receita interpretou dispositivo da Lei nº 11.457, de 2007, inserido pela Lei nº 13.670, de 30 de maio de 2018, que proíbe a compensação de débitos previdenciários com créditos de demais tributos apurados antes da utilização do eSocial pelo contribuinte.

Segundo advogados, a manifestação da Receita é correta e traz alívio de caixa para as empresas que apuram os tributos pelo lucro presumido ao permitir a compensação de saldo de IRPJ e CSLL com débitos de contribuição previdenciária apurados pelo eSocial.

Fonte: Valor Econômico – 06/04/2021

## 4. Os 5 pilares de uma gestão jurídica de sucesso

Por Reinaldo Nagao\*

Dentro da realidade de qualquer empresa, a gestão é o pilar central para que as atividades sejam conduzidas de forma organizada e funcional, preservando a participação de todos os envolvidos na rotina operacional. No contexto jurídico, ao nos aprofundarmos no dia a dia dos escritórios de advocacia, a importância desse aspecto interno também é decisiva para o sucesso do negócio e a angariação de novos clientes.

O conceito de gestão jurídica acopla todos os departamentos e seus respectivos processos, desde a criação de um planejamento estratégico à área de *marketing* e relacionamento com o cliente. Dessa forma, abordar o tema por meio de uma visão macro sobre o assunto, considerando a governança como um todo, é imprescindível para os que buscam potencializar seus resultados e, principalmente, consolidar suas marcas em um mercado cada vez mais exigente e em constante evolução.

Nesse sentido, alguns tópicos podem servir de base para que ocorra uma verdadeira transformação no que diz respeito à gestão jurídica dos escritórios brasileiros.

### 1. A importância de um alinhamento estratégico coeso

A organização é a base primária para que projetos, tarefas, hábitos, funcionem com harmonia e exatidão. Não há como esperar que as equipes trabalhem adequadamente se não houver nenhuma movimentação com o intuito de estabelecer um alinhamento interno bem resolvido, com funções designadas com coerência para que os colaboradores tenham total tranquilidade na hora de exercer suas maiores aptidões.

Por mais simplório que possa parecer à primeira vista, essa é uma iniciativa que traz controle e clareza para o gestor tomar melhores decisões, sempre de acordo com a realidade de seu escritório, bem como as demandas do mercado jurídico.

### 1. *Compliance* é quesito obrigatório

Transparência, consentimento e respeito às normas legais. Esses são preceitos contundentes do que se entende por *Compliance* no ambiente empresarial. Em termos práticos, isso implica em uma abordagem responsável sobre os dados armazenados, com ferramentas capazes de garantir a integridade desses materiais.

Na teoria, é muito mais fácil discutir o impacto positivo da conformidade, porém o desafio repousa em transmitir esses princípios para o dia a dia de trabalho, refletindo em uma nova concepção de cultura organizacional. O gestor deve se apoiar em um conjunto de ações que visem aderir à responsabilidade social e o cumprimento de regras previstas na legislação. No fim, o *Compliance* se configura em um diferencial competitivo que não pode ser descartado.

### 1. Como anda a comunicação de seu escritório?

Se por um lado o alinhamento estratégico é primordial para que os profissionais consigam desempenhar suas funções, de nada adiantará se o sistema de comunicação interna se encontrar fragilizado.

Interatividade, *feedback*, acesso democrático a dados importantes para melhores decisões são elementos que tornam possível um suporte recíproco entre os departamentos. Logo, o maior beneficiado será o próprio escritório.

### 1. Cuidar das pessoas é cuidar do negócio

Investir em ferramentas inovadoras, tecnologia, entre outros componentes que distinguem um negócio de seus concorrentes, é um sinal bem-vindo de que os tempos mudaram e o escritório de advocacia não se manteve alheio em meio à onda tecnológica. Dito isso, essa não é a única frente que carece de uma atenção especial por parte do gestor.

As pessoas são e sempre serão os maiores aditivos de qualquer organização. São elas as grandes responsáveis por formar um fio condutor que levará determinado negócio ao sucesso. Dentro da rotina de um escritório jurídico, que tende a ser caótica e extremamente dinâmica, é preciso se atentar às necessidades dos colaboradores e oferecer uma estrutura robusta para que a produtividade seja preservada.

## 1. Atenção no relacionamento com o cliente

Oferecer serviços diferenciados é um objetivo compartilhado por muitos. No entanto, hoje em dia, esse não é o único fator a ser considerado na hora de conquistar novos clientes. É necessário ir além, e isso vai de encontro à importância de proporcionar uma jornada enriquecedora para o usuário, compreendendo as particularidades apresentadas por cada um.

O advogado lida com pessoas a todo instante, majoritariamente, com temas sensíveis e delicados sob uma ótica geral. Por isso, é indispensável que o profissional do Direito tenha insumos para acompanhar as demandas do público que se procura atingir, sempre sob o princípio de conceitos éticos e o respeito à natureza humana.

Para finalizar, destaco que não existe uma fórmula exata para que uma gestão jurídica obtenha sucesso. Entretanto, é possível afirmar com certeza e segurança de que esses tópicos, se trabalhados com seriedade e atenção, podem transformar a perspectiva estratégica e indicar um caminho promissor para os escritórios de advocacia.

**\*Reinaldo Nagao** é Sócio na FNCA Advogados. Formado em Direito, o executivo possui mais de 12 anos de atuação no mercado, com especialização no departamento de Direito Tributário.

Fonte: Portal Dedução – 05/04/2021