

**FAT – FACULDADE E ESCOLA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ANÁLISE DOS BENEFÍCIOS FISCAIS (TTD) NA
LUCRATIVIDADE DAS VENDAS DE PRODUTOS
NACIONAIS E IMPORTADOS EM UMA EMPRESA DE
SANTA CATARINA**

MARTA VIEIRA

**TAPEJARA/RS
2024**

MARTA VIEIRA

**ANÁLISE DOS BENEFÍCIOS FISCAIS (TTD) NA
LUCRATIVIDADE DAS VENDAS DE PRODUTOS
NACIONAIS E IMPORTADOS EM UMA EMPRESA DE
SANTA CATARINA**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado
como requisito parcial para obtenção do título
de Bacharel em Ciências Contábeis da FAT –
Faculdade e Escola.

Orientador: Prof.(a) Dr. Marcelo Negrini

**TAPEJARA/RS
2024**

MARTA VIEIRA

**ANÁLISE DOS BENEFÍCIOS FISCAIS (TTD) NA LUCRATIVIDADE DAS VENDAS
DE PRODUTOS NACIONAIS E IMPORTADOS EM UMA EMPRESA DE SANTA
CATARINA**

Este Trabalho de Conclusão de Curso – TCC foi julgado adequado para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis e aprovado em sua forma final pelo Curso de Ciências Contábeis da FAT – Faculdade e Escola.

Prof. Leonardo Biasotto
Coordenador do Curso de Administração da FAT

Apresenta à comissão examinadora integrada pelos seguintes professores:

Orientador(a): Prof. Dr. Marcelo Negrini

Prof. Edson Zambon
Membro da Banca Examinadora

Prof. Andréia Nava
Membro da Banca Examinadora

Dedico este trabalho à minha família e amigos que estiveram ao meu lado durante todo esse período, sendo sempre incentivadores e contribuindo para a realização deste projeto.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente à minha família, que sempre esteve ao meu lado, fornecendo o suporte essencial para a realização deste trabalho. Em especial, à minha mãe, Suzana, cujo incentivo e exemplo de força têm sido uma inspiração constante. Ao meu noivo, João, que nunca poupou esforços para me ver realizar meus sonhos, sendo presença constante de apoio e amor, até mesmo nos momentos mais desafiadores deste TCC.

Minha gratidão se estende ao meu orientador, Dr. Marcelo Negrini, cuja dedicação, disponibilidade e orientação cuidadosa foram fundamentais em cada etapa dessa jornada acadêmica, desde os primeiros passos da faculdade até aqui.

Aos meus amigos, que compreenderam ausências e, ainda assim, me incentivaram e apoiaram incondicionalmente, meu sincero agradecimento. São essas conexões e o afeto compartilhado que tornam cada conquista ainda mais significativa.

“Não podemos prever o futuro, mas podemos criá-lo.”

(Peter Drucker)

RESUMO

Este trabalho aborda os efeitos do planejamento tributário na lucratividade das vendas de produtos importados e nacionais em uma empresa têxtil de Santa Catarina. Dada a complexidade do sistema tributário brasileiro, as empresas enfrentam dificuldades para melhorar seus custos fiscais ao escolher entre produtos nacionais e importados. O objetivo do estudo é analisar como o planejamento tributário influencia a competitividade e a lucratividade da empresa, considerando os diferentes perfis de clientes (contribuintes e não contribuintes). Para isso, foi realizada uma análise quantitativa, baseada em dados do SPED Fiscal, com simulações de custos e margens de lucro para diferentes cenários de vendas.

O estudo revelou que, nas operações interestaduais de produtos nacionais para contribuintes, a margem bruta foi satisfatória mesmo sem incentivos fiscais adicionais. Já nas operações com produtos importados, o benefício TTD 409 permitiu uma redução significativa no ICMS, o que tornou esses produtos competitivos na venda tanto para contribuintes como não contribuintes, mesmo com custos logísticos associados. O TTD 409 também contribuiu para o fluxo de caixa ao diferir o pagamento do ICMS, fortalecendo a liquidez da empresa. Nas operações de e-commerce, o TTD 478 destacou ao possibilitar margens brutas mais elevadas nas vendas interestaduais de produtos importados a não contribuintes, evidenciando a vantagem competitiva no mercado online. Conclui-se que a utilização estratégica de incentivos fiscais fortalece a competitividade e a lucratividade da empresa.

Palavras-chave: planejamento tributário; importação; produtos nacionais; incentivos fiscais; lucratividade.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Análise dos Fornecedores da Empresa.....	33
Figura 2: Custos de Compras Importadas	34
Figura 3: Custo de Compras Nacionais	36

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Análise de Vendas para diferentes Situações	37
Quadro 2: Lucratividade das Vendas de Compras Nacionais	39
Quadro 3: Lucratividade das Vendas de Compras Importadas	40
Quadro 4: Lucratividade das Vendas para Ecommerce de Compras Importadas e Nacionais	41

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABIT	Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção
ART	Artigo
COFINS	Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
ECF	Escrituração Contábil Fiscal
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadoria e Serviços
II	Imposto sobre Importação
INCOTERMS	Termos Internacionais de Comércio
IPI	Imposto sobre Produtos Industrializados
NCM	Nomenclatura Comum do Mercosul
PIS	Programa de Integração Social
SC	Santa Catarina
TEC	Tarifa Externa Comum
TIPI	Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados
TTDs	Tratamento Tributário Diferenciados

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	12
1.1 DEFINIÇÃO DO PROBLEMA.....	13
1.2 OBJETIVOS.....	13
1.2.1 Objetivo Geral.....	13
1.2.2 Objetivos Específicos.....	13
1.3 JUSTIFICATIVA.....	14
2. REFERENCIAL TEÓRICO.....	16
2.1 INDÚSTRIA TÊXTIL.....	16
2.2 IMPORTAÇÃO.....	17
2.3 TRIBUTOS INCIDENTES EM AQUISIÇÕES DE MERCADORIAS.....	18
2.3.1 Impostos sobre Importação (II).....	19
2.3.2 Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI).....	20
2.3.3 Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS).....	21
2.3.4 Programa de Integração Social (PIS/PASEP).....	22
2.3.5 Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS).....	23
2.4 CUSTOS DE IMPORTAÇÃO.....	24
2.5 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO.....	25
2.6 INCENTIVOS FISCAIS.....	26
2.6.1 Tratamento Tributário Diferenciado (TTD 409).....	27
2.6.2 Tratamento Tributário Diferenciado (TTD 478).....	28
3. METODOLOGIA.....	30
3.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA.....	30
3.2 UNIDADE DE ESTUDO.....	30
3.3 COLETA DE DADOS.....	31
3.4 ANÁLISE DE DADOS	31
4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	33
4.1 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA.....	33
4.2 ANÁLISE DAS COMPRAS IMPORTADAS.....	34
4.3 ANÁLISE DE COMPRAS NACIONAIS.....	35
5. VENDAS PARA CONTRIBUINTES E NÃO CONTRIBUINTE DE ICMS.....	37
6. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS.....	38
6.1 RESULTADO DE VENDA DE COMPRAS NACIONAIS.....	38
6.2 RESULTADO DE VENDA DE COMPRAS IMPORTADAS.....	40

6.3 RESULTADO DE VENDA DE COMPRAS IMPORTADAS E NACIONAIS ATRAVÉS DO ECOMMERCE.....	41
7. CONCLUSÃO.....	43
REFERÊNCIAS.....	45

1. INTRODUÇÃO

A busca por estratégias que maximizem a eficiência e o desempenho das empresas é essencial em um mercado globalizado e dinâmico. No Brasil, onde o sistema tributário é notoriamente complexo, as decisões entre a aquisição de produtos nacionais e importados tornam-se cruciais, especialmente no setor têxtil. Essas escolhas impactam diretamente a rentabilidade e a lucratividade das empresas, exigindo uma análise cuidadosa das cargas tributárias envolvidas em cada operação.

A indústria têxtil brasileira é uma das principais atividades econômicas do país, empregando aproximadamente 18,2% dos trabalhadores da produção industrial e contribuindo com 6,6% da produção total da indústria de transformação, de acordo com dados da Associação Brasileira da Indústria Têxtil (ABIT, 2024). Com alta demanda de mão de obra e uma concorrência intensa, o setor têxtil brasileiro encontra nas importações uma oportunidade estratégica para acessar insumos e produtos que não estão disponíveis localmente ou que possuem maior eficiência de qualidade e custo ao serem adquiridos no exterior.

Dessa forma, o planejamento tributário torna-se essencial na estratégia empresarial, e o estado de Santa Catarina oferece benefícios fiscais vantajosos para empresas do setor têxtil que buscam aproveitá-los. Por meio dos Tratamentos Tributários Diferenciados (TTDs), as empresas podem obter uma redução do ICMS na importação, favorecendo a aquisição de produtos internacionais. Além disso, os incentivos específicos para o comércio eletrônico (e-commerce) permitem que essas empresas ampliem suas operações nos mercados nacional e internacional. Esses benefícios são altamente relevantes, pois impulsionam as vendas, otimizam a logística e proporcionam significativas vantagens tributárias, reduzindo os custos operacionais.

Portanto neste estudo de caso, propomos analisar e comparar a carga tributária incidente sobre a aquisição de produtos nacionais e importados no setor têxtil de Santa Catarina. O objetivo é avaliar o impacto dessas decisões sobre a lucratividade das vendas para diferentes tipos de clientes (contribuintes e não contribuintes). Ao aproveitar os incentivos fiscais oferecidos pelo estado, tanto para importação quanto para e-commerce, o estudo busca identificar as melhores práticas para otimização tributária, garantindo maior competitividade e sustentabilidade às empresas do setor.

1.1 DEFINIÇÃO DO PROBLEMA

A complexidade do sistema tributário brasileiro apresenta um grande desafio para empreendedores que desejam inovar e expandir seus negócios. Diante disso, é essencial que as empresas se adaptem continuamente às exigências do mercado. Com isso, uma análise detalhada das obrigações fiscais, combinada com uma gestão tributária eficiente, torna-se indispensável para o sucesso financeiro.

Nesse contexto, este estudo busca responder à seguinte questão de pesquisa: qual é o impacto dos tratamentos tributários diferenciados sobre a lucratividade da revenda de produtos têxteis, importados e nacionais, em uma empresa situada em Santa Catarina? Além disso, busca-se identificar para quais perfis de consumidores (contribuintes ou não contribuintes) essas operações são mais lucrativas. Por fim, de que forma os Tratamentos Tributários Diferenciados (TTD) aplicados ao e-commerce e às operações de importação em Santa Catarina podem impactar a lucratividade?

1.2 OBJETIVOS

Os objetivos dividem-se em: geral e específicos.

1.2.1 OBJETIVO GERAL

Analisar o impacto das escolhas entre a aquisição de produtos nacionais e importados no planejamento tributário de uma empresa do setor têxtil, avaliando como essas decisões influenciam as vendas para diferentes tipos de clientes (contribuintes e não contribuintes) e propondo estratégias para otimizar a competitividade e a lucratividade do negócio dentro do cenário tributário brasileiro.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Analisar o ECF (Escrituração Fiscal Digital) e as notas fiscais de compra e de venda realizadas pela empresa;

- b) Identificar as vantagens fiscais nas compras de produtos nacionais e importados, considerando os benefícios tributários;
- c) Comparar a carga tributária nas operações de compra e venda, avaliando os impactos nos custos operacionais e na competitividade da empresa;
- d) Verificar os Tratamentos Tributários Diferenciados oferecidos pelo estado de Santa Catarina para o processo de importação e venda de produtos;
- e) Simular a viabilidade das operações de compra e venda, considerando os benefícios fiscais disponíveis, com o objetivo de identificar as alternativas mais vantajosas para maximizar a lucratividade da empresa.

1.3 JUSTIFICATIVA

A análise do impacto tributário é crucial no contexto empresarial brasileiro, que é caracterizado por um dos sistemas fiscais mais complexos do mundo. Além disso, a carga tributária no Brasil representou 32,44% do PIB em 2023. (BRASIL, 2024). Essa complexidade e o alto nível de tributação exigem que as empresas realizem uma avaliação precisa de suas obrigações fiscais, a fim de garantir não apenas a conformidade, mas também a capacidade e a sustentabilidade em um ambiente econômico desafiador.

Diante desse panorama, o setor têxtil é fortemente impactado pela complexidade tributária, pois os altos custos operacionais e a carga fiscal afetam diretamente a formação de preços e a margem de lucro, por isso é fundamental que as empresas adotem práticas de planejamento tributário que não apenas identifiquem oportunidades de redução de custos, mas também o aproveitamento de incentivos fiscais e regimes especiais oferecidos.

A escolha entre produtos nacionais e importados se destaca como uma decisão para ser analisada, visto que pode trazer vantagens fiscais significativas, impactando diretamente nos custos, considerando as particularidades fiscais para diferentes tipos de clientes. Além disso, podem existir grandes diferenças entre os estados brasileiros, sendo que alguns procuram, através de incentivos fiscais, fixar empresas de determinados segmentos. Um exemplo disso é o estado de Santa Catarina, que possui alguns tratamentos tributários diferenciados para as empresas. Nesse sentido, é importante que a empresa considere, em seu planejamento tributário, também o local de instalação, tendo em vista que, um local com tributação mais favorável pode garantir sua permanência no mercado.

Ao desenvolver um planejamento tributário eficaz, a empresa poderá otimizar seus processos de compra e venda, aproveitando ao máximo os incentivos fiscais disponíveis. Isso

permitirá um controle mais preciso sobre os custos e uma maior eficiência operacional, resultando em uma melhora na lucratividade e sustentabilidade da empresa.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Neste tópico, abordaremos os principais conceitos metodológicos relevantes para o estudo proposto. Esses fundamentos são essenciais para garantir uma avaliação sólida e fundamentada das questões tributárias analisadas no estudo.

2.1 INDÚSTRIA TÊXTIL

Ao longo da história econômica global, a indústria têxtil e o comércio internacional desempenharam papéis cruciais no desenvolvimento econômico. A importação e exportação de produtos têxteis sempre foram essenciais para a expansão e evolução do setor, impulsionadas pela busca por matérias-primas de alta qualidade, pela maior eficiência produtiva em determinadas regiões e pela crescente demanda dos consumidores por inovação e diversidade. Esse cenário é parte de um processo de transformações econômicas globais que impactaram a indústria têxtil e diversos outros setores. Como destacam Tenan e Miranda (2007):

“Nas últimas décadas, a economia mundial sofreu mudanças significativas, especialmente nas áreas de comércio internacional e organização industrial. Dois dos mais importantes traços da economia contemporânea são: a globalização da produção e do comércio, estimulando o crescimento da estrutura industrial num grande número de países em desenvolvimento, e a desintegração vertical das corporações transnacionais, que passaram a redefinir suas competências-chave focando-as na estratégia de produto e inovação, marketing e demais fases de alto valor agregado dos processos de manufatura e serviços, reduzindo, simultaneamente, a posse ou o domínio direto sobre as fases que agregam menos valor.” (TENAN; MIRANDA, 2007, pg. 227/228)

Esse processo de globalização e reorganização impactou diretamente a indústria têxtil brasileira, que, ao longo dos anos, consolidou-se e fortaleceu-se. No Brasil, a indústria têxtil foi estabelecida por volta de meados do século XIX e, na década de 1940, alcançou sua maturidade, tornando-se um setor de grande relevância econômica em um país ainda em desenvolvimento. Durante a Segunda Guerra Mundial, o setor têxtil brasileiro destacou-se no cenário internacional, consolidando o Brasil como o segundo maior produtor de têxteis do mundo (KON; COAN, 2005). A partir dos anos de 1980, a indústria se estabeleceu internamente, pois não exigia um alto investimento de capital, apresentava um rápido retorno de lucro, contava com tecnologia disponível e garantia de consumo (LISBOA, 2013).

Dessa forma, a indústria têxtil é uma relevante fonte de emprego e receita no Brasil, desempenhando um papel estratégico na economia local e impulsionando o desenvolvimento

de setores relacionados, como a agricultura e a tecnologia. No Brasil, esse setor está profundamente integrado à cadeia produtiva nacional, desde o cultivo de algodão até a fabricação de produtos finais. Além disso, a indústria têxtil é o segundo maior empregador da indústria de transformação, perdendo apenas para o setor de alimentos (ABIT, 2024), contribuindo significativamente para a economia brasileira e impulsionando a inovação.

2.2 IMPORTAÇÃO

“A importação pode ser definida como o ingresso no país de riquezas originárias do exterior, materializadas por bens ou ainda pelos efeitos da execução de serviço.” (FARO; FARO, 2010 p. 82). Essa interação global possibilita que as empresas se ajustem às transformações do mercado, explorando novas oportunidades, diversificando suas aquisições e ainda atendendo demandas não supridas pelo mercado nacional.

Conforme Bizelli e Barbosa (2002), o comércio internacional exerce um papel crucial e significativo para países em diferentes estágios de desenvolvimento. É por meio das interações internacionais que nações mais desenvolvidas fortalecem e asseguram sua posição no cenário global. Essa prática contribui para ampliar a variedade de produtos no mercado doméstico, fortalecer as relações e favorecer um desenvolvimento econômico mais dinâmico e integrado.

A importância da importação está na diversificação de mercados, deixando de atuar apenas no mercado interno nas suas compras, aumentando o seu leque de fornecedores reduzindo seus riscos de crise de mercado, como aumento de preços e política governamental. (KEEDI, 2007, p. 24 e 25).

De acordo com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (BRASIL, 2023) as importações no Brasil atingiram o seu maior valor histórico em 2022, totalizando US\$ 272,7 bilhões, um aumento de 24,3% em relação a 2021. Sendo fundamentais para suprir deficiências na produção nacional, proporcionar acesso a tecnologias avançadas e ampliar a diversidade de produtos disponíveis para os consumidores locais. Além disso, facilitam a participação nas cadeias globais de suprimento, promovendo a competitividade das indústrias nacionais e fortalecendo as relações comerciais internacionais.

As operações de importação, por serem transações com empresas de outros países, envolvem interesses específicos para o controle e a intervenção dos órgãos governamentais, que vão além daqueles que normalmente existem para o acompanhamento das transações, de compra e venda de mercado interno, razão por que são objeto de sistemática própria. (BIZELLI, 2006, p. 75)

O processo de importação compreende o início e a internalização de mercadoria estrangeira no território aduaneiro. Legalmente, a mercadoria só é considerada importada após ser internalizada no país, por meio do desembaraço aduaneiro e do pagamento dos tributos exigidos por lei.

A realização de importações envolve um processo complexo dividido em três etapas distintas e essenciais.

A fase administrativa se refere aos procedimentos e exigências de órgãos de governo prévios à efetivação da importação e variam de acordo com o tipo de operação e de mercadoria: trata-se do licenciamento das importações.

A fase fiscal compreende o tratamento aduaneiro, por meio do despacho de importação, que é o procedimento mediante o qual é verificada a exatidão dos dados declarados pelo importador em relação às mercadorias importadas, aos documentos apresentados e à legislação específica, com vistas ao seu desembaraço aduaneiro. Essa etapa ocorre em recintos próprios, logo após a chegada da mercadoria no Brasil, e inclui o recolhimento dos tributos devidos na importação. Após a conclusão do desembaraço aduaneiro, a mercadoria é considerada importada e pode ser liberada para o mercado interno.

Já a fase cambial diz respeito à operação de compra de moeda estrangeira destinada a efetivação do pagamento das importações (quando há esse pagamento) sendo processada por entidade financeira autorizada pelo Banco Central do Brasil a operar em câmbio. (BRASIL, 2022).

A importação de produtos abrange diversos processos e procedimentos que devem ser rigorosamente seguidos para garantir a conformidade legal e a segurança das operações. Desde a fase administrativa, que inclui o licenciamento necessário e a preparação documental, até o tratamento fiscal no desembaraço aduaneiro e a necessidade de operações cambiais para o pagamento, cada etapa é fundamental para assegurar que as mercadorias estrangeiras entrem no país de maneira correta.

2.3 TRIBUTOS INCIDENTES EM AQUISIÇÕES DE MERCADORIAS

Todas as aquisições de mercadorias estão sujeitas à tributação de alguma forma, tanto para pessoas físicas quanto jurídicas, sem exceção. A tributação é uma forma de regulamentação do país, com o objetivo de sustentar e impulsionar a economia.

Conforme estabelece a Lei nº 5.172 de 1966 do Código Tributário Nacional em seu Art. 3º, "Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada." (BRASIL, 1966).

Tanto as compras nacionais quanto as internacionais estão sujeitas à incidência de tributos, os quais são distribuídos conforme as competências estabelecidas pela Constituição Federal de 1988.

Art. 145. A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios poderão instituir os seguintes tributos:

I - Impostos;

II - Taxas, em razão do exercício do poder de polícia ou pela utilização, efetiva ou potencial, de serviços públicos específicos e divisíveis, prestados ao contribuinte ou postos a sua disposição;

III - contribuição de melhoria, decorrente de obras públicas.

(BRASIL, 1988)

Os tributos incidentes sobre as compras de mercadorias podem ser classificados em fiscal, extrafiscal e parafiscal. Alguns dos principais tributos aplicáveis nas operações de compra, tanto nacionais quanto internacionais, incluem: Imposto de Importação (II), Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Programa de Integração Social (PIS) e Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS).

Diante disso, é crucial analisar como cada tributo está inserido nas operações de compra, além de considerar os possíveis benefícios, como créditos tributários, isenções, reduções de alíquotas e incentivos fiscais. Essa avaliação é fundamental para garantir que a saúde financeira e a rentabilidade da empresa não sejam comprometidas, tornando o planejamento tributário uma ferramenta essencial para identificar a melhor forma de realizar as aquisições.

2.3.1 Impostos sobre Importação (II)

O imposto de importação é uma das formas de regulação do comércio internacional, com objetivo principal de promover a produção nacional, garantindo assim empregos e o desenvolvimento econômico interno. Este imposto refere-se à competência da União, que reflete sobre as mercadorias estrangeiras.

De acordo com o Decreto-Lei nº 2.472 de 1988, ficando descrito em seu Art.1º - “O Imposto sobre a Importação incide sobre mercadoria estrangeira e tem como fato gerador sua entrada no Território Nacional” (BRASIL,1988). E sua base de cálculo, se denomina pelo Decreto-Lei nº 2.472 de 1988, no Art.2º:

I - Quando a alíquota for específica, a quantidade de mercadoria, expressa na unidade de medida indicada na tarifa;

II - Quando a alíquota for *ad valorem* o valor aduaneiro apurado segundo as normas do artigo VII do Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio GATT." (BRASIL, 1988)

Portanto é calculado com base na Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), que estabelece, por meio de sua classificação, as alíquotas aplicáveis às importações no Brasil, conforme previsto na Tarifa Externa Comum (TEC). (SOUSA, 2010).

As taxas podem variar de 2% a 35%, dependendo da categoria do produto. Assim, o imposto de importação tem a função na proteção e promoção da produção nacional, mas também é uma medida estratégica para equilibrar as relações comerciais internacionais, garantindo um ambiente econômico saudável e sustentável para o país.

2.3.2 Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)

O Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) é um tributo federal incidente sobre os produtos industrializados, tanto nacionais quanto estrangeiros. Ele é regulado pela Constituição Federal e pelo decreto nº 7.212, de 15 de junho de 2010, e sua arrecadação é compartilhada entre a União (BRASIL, 2010).

O IPI tem como um de seus objetivos regular a economia, incentivando a produção nacional e protegendo setores estratégicos da indústria. Além disso, é uma importante fonte de arrecadação para o governo, contribuindo para o financiamento de políticas públicas e investimentos em diversas áreas.

O cálculo do IPI é feito com base na alíquota específica para cada produto, conforme estabelecido na TIPI (Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados) e seu fato gerador ocorre nas seguintes operações, conforme estabelece a Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966, em seu Art. 46 e a quem se refere no Art. 51:

- I - O seu desembaraço aduaneiro, quando de procedência estrangeira;
 - II - A sua saída dos estabelecimentos a que se refere o parágrafo único do art. 51;
- Art. 51. Contribuinte do imposto é
- I - O importador ou quem a lei a ele equiparar;
 - II - O industrial ou quem a lei a ele equiparar;
 - III - o comerciante de produtos sujeitos ao imposto, que os forneça aos contribuintes definidos no inciso anterior;
 - IV - O arrematante de produtos apreendidos ou abandonados, levados a leilão.
- (BRASIL, 1966).

Essas disposições determinam que o IPI incide tanto sobre produtos importados quanto sobre mercadorias de origem nacional. No caso de importações, o fato gerador ocorre no desembaraço aduaneiro, sendo o importador o responsável pelo pagamento do imposto, cuja

base de cálculo inclui o valor aduaneiro da mercadoria e o imposto de importação. Já nas operações internas, o IPI é devido quando há a saída de produtos de um estabelecimento industrial ou equiparado a industrial. Isso significa que, ao adquirir mercadorias de fabricantes ou empresas equiparadas a industriais no Brasil, o IPI também incide, dependendo da natureza da operação. Dessa forma, o imposto está presente tanto nas transações com produtos de origem estrangeira quanto nacional, conforme as regras estabelecidas pelo Código Tributário Nacional.

Portanto, é crucial que as empresas realizem uma verificação detalhada na hora das compras, levando em conta não apenas o custo do produto, mas também os encargos tributários envolvidos, como o IPI.

2.3.3 Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS)

O ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) é o imposto que incide sobre operações de circulação de mercadorias e sobre a prestação de serviços de transporte interestadual, intermunicipal e de comunicação, conforme estabelece o Art. 155, II, da Constituição Federal de 1988 e sua competência:

Art. 155. Compete aos Estados e ao Distrito Federal instituir impostos sobre:
II - Operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, ainda que as operações e as prestações se iniciem no exterior; (Redação dada pela Emenda Constitucional nº 3, de 1993). (BRASIL, 1988)

No contexto da importação, o ICMS é cobrado assim que a mercadoria estrangeira entra em território nacional, conforme previsto no art. 2º, § 1º, I, da Lei Complementar nº 87/96. O imposto incide sobre todos os contribuintes, incluindo pessoas físicas e jurídicas que importam mercadorias do exterior (BRASIL, 1996).

O ICMS, além de incidir sobre a circulação de mercadorias e serviços, também possui a característica de ser um imposto não cumulativo, o que evita a cobrança repetida ao longo da cadeia produtiva. A Lei Complementar nº 87/1996 estabelece esse princípio, permitindo que o imposto pago em etapas anteriores seja compensado nas operações subsequentes, conforme descrito no Art. 19.

Art. 19. O imposto é não-cumulativo, compensando-se o que for devido em cada operação relativa à circulação de mercadorias ou prestação de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação com o montante cobrado nas anteriores pelo mesmo ou por outro Estado.
(BRASIL, 1996)

A não cumulatividade do ICMS permite que as empresas deduzam o imposto pago em etapas anteriores, evitando que ele se acumule ao longo da cadeia de produção, assim reduz os custos tributários, alivia a carga fiscal impactando diretamente a lucratividade e eficiência das empresas.

Além disso, as particularidades estaduais, como benefícios, reduções e isenções de ICMS, podem afetar substancialmente os custos e a eficiência das operações comerciais, tanto para mercadorias importadas quanto para nacionais. Rodrigues (1997, p.128) complementa que cada estado possui regulamentos próprios que determinam como o ICMS incide sobre todas as mercadorias, influenciando diretamente as condições de competitividade no mercado.

Portanto, ao realizar o planejamento tributário, é essencial considerar não apenas as regulamentações gerais do ICMS, mas também as especificidades de cada estado que podem impactar significativamente a carga tributária. Uma análise detalhada das alíquotas aplicáveis, das políticas fiscais e dos incentivos regionais é fundamental e, conseqüentemente, melhora a lucratividade das empresas.

2.3.4 Programa de Integração Social (PIS/PASEP)

O PIS/PASEP foi criado pela Lei Complementar Federal nº 7, de 7 de setembro de 1970 e são contribuições sociais destinadas ao financiamento de benefícios como o abono salarial e o seguro-desemprego. Seu regulamento está previsto na Lei nº 9.715, de 25 de novembro de 1998 e na Instrução Normativa RFB nº 2152, de 14 de julho de 2023.

Conforme (Neto, 2019) comenta que os contribuintes do PIS incluem todas as pessoas jurídicas de direito privado, além das equiparadas pela legislação do Imposto de Renda, como empresas prestadoras de serviços, empresas públicas, sociedades de economia mista e suas subsidiárias.

O PIS/PASEP-Importação aplica-se a todo contribuinte que atua como importador, considerando-se, para esse fim, qualquer pessoa que promova a entrada de bens estrangeiros no território aduaneiro de acordo com o art. 3º da Lei nº 10.865/2004, essa contribuição incide de forma a garantir que as aquisições de produtos estrangeiros estejam igualmente sujeitas às obrigações tributárias nacionais.

A contribuição ao PIS pode estar associada aos regimes de cumulatividade e não cumulatividade, dependendo do perfil tributário da empresa e de suas atividades. No regime cumulativo, o PIS incide sobre a receita total, acumulando-se ao longo das etapas de produção e distribuição, sem dedução de créditos anteriores. Por outro lado, no regime não cumulativo,

a legislação oferece a possibilidade de abatimento de créditos sobre insumos e despesas, o que resulta na incidência do PIS apenas sobre o valor agregado em cada fase da produção e comercialização. Essa abordagem é essencial para reduzir a carga tributária, favorecendo as empresas e contribuindo para a estabilidade econômica. Nesse sentido, como observa Melo:

A não-cumulatividade significa um sistema operacional que objetiva minimizar a carga tributária incidente sobre as operações realizadas com produtos, mercadorias e serviços, tendo por finalidade diminuir o preço que repercute na diminuição do custo de vida, possibilitando a geração de emprego, realização de investimentos empresariais e outras medidas benéficas ao desenvolvimento econômico. (MELO p. 51-52, 2004)

Assim, a contribuição ao PIS/PASEP é aplicada tanto nas compras nacionais quanto nas importações, exigindo das empresas uma atenção especial ao planejamento tributário. Fatores como o regime de apuração e o tipo de atividade influenciam diretamente a carga tributária.

2.3.5 Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS)

A COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social) foi instituída pela Lei Complementar nº 70, de 30 de dezembro de 1991, e é uma contribuição social destinada a financiar a seguridade social, abrangendo saúde, previdência e assistência social. A COFINS é regulamentada pela Lei nº 9.718, de 27 de novembro de 1998, que estabeleceu o regime de apuração e a forma de recolhimento da contribuição e é regulada sob a Instrução Normativa RFB nº 2152, de 14 de julho de 2023.

Além de sua aplicação nas transações internas, a COFINS também se estende às importações, sendo regulamentada pela Lei nº 10.865, de 30 de abril de 2004, que estabelece as condições para a tributação sobre a entrada de bens estrangeiros. Segundo Ashikaga (2008, p. 28), essa contribuição federal não apenas visa arrecadar recursos, mas também desempenha um papel importante no equilíbrio das entradas de produtos estrangeiros no país, contribuindo para o financiamento dos fundos de previdência e assistência social da saúde pública.

Assim, é essencial que as empresas considerem a COFINS tanto nas operações nacionais quanto nas importações, uma vez que sua aplicação impacta diretamente no planejamento tributário. Fatores como o regime de apuração (cumulativo ou não cumulativo) e a natureza da atividade exercida influenciam a carga tributária e portanto, os custos e a viabilidade econômica das operações empresariais.

2.4 CUSTOS DE IMPORTAÇÃO

A importação acarreta uma série de custos que podem impactar substancialmente o preço final do produto. Esses custos variam conforme o setor em que a empresa atua e que está localizada, e, dependendo do volume de compras, podem influenciar os resultados financeiros de maneira positiva ou negativa. Por isso, é fundamental realizar uma análise detalhada dos custos, garantindo que todos os elementos dessa operação sejam devidamente identificados e controlados.

Contabilidade de custos é processo ordenado de usar os princípios da contabilidade geral para registrar os custos de operação de um negócio, de tal maneira que, com os dados da produção e das vendas, se torne possível à administração utilizar as contas para estabelecer os custos de produção e de distribuição, tanto por unidade como pelo total, para um ou para todos os produtos fabricados ou serviços prestados e os custos dos outros diversas funções do negócio, com a finalidade de obter operação eficiente, econômica e lucrativa (LAWRENCE; 1977; p. 15)

O controle de custos é essencial para monitorar as etapas dos processos produtivos e demais operações financeiras, permitindo a apuração e previsão precisa das despesas nos orçamentos empresariais. Entre os principais custos envolvidos na importação estão transporte, seguros, taxas aduaneiras, armazenamento e conformidade legal. Além disso, flutuações cambiais e barreiras comerciais podem introduzir incertezas, tornando necessária uma gestão financeira cuidadosa para garantir a viabilidade econômica da operação.

Os custos de frete e seguro, diretamente relacionados ao transporte da mercadoria do país de origem ao destino, podem variar conforme os acordos firmados entre as partes, sendo nesse contexto que os INCOTERMS (Termos Internacionais de Comércio) desempenham um papel essencial. Esses termos definem as responsabilidades de exportadores e importadores em contratos internacionais, estabelecendo quem será responsável pelo frete, seguro e até onde se estendem as obrigações do vendedor sobre a mercadoria (SOUSA, 2009). Os INCOTERMS definem as obrigações de exportadores e importadores, determinando se os custos logísticos serão assumidos pelo exportador ou transferidos ao importador, o que impacta o custo total da operação e facilita as negociações ao ajustar responsabilidades como transporte e seguros (BRASIL, 2024).

Em resumo, compreender e controlar todos os custos associados à importação é fundamental para garantir a competitividade e a sustentabilidade do negócio. Uma análise minuciosa dos custos, juntamente com uma documentação precisa são elementos essenciais

para o sucesso das operações de importação em um ambiente cada vez mais complexo e competitivo.

2.5 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

O planejamento tributário é uma prática essencial para empresas e indivíduos que buscam otimizar sua carga fiscal de maneira legal e otimizada. Trata-se de um processo estratégico que envolve análise detalhada das leis fiscais e regulamentos vigentes, com o objetivo de identificar oportunidades de economia e redução de impostos. Por meio do planejamento tributário, é possível tomar decisões inteligentes sobre os negócios, investimentos, operações financeiras e outras atividades, levando em consideração os aspectos fiscais envolvidos.

De acordo com Oliveira (2005, p. 179), “o planejamento tributário consiste em um conjunto de medidas contínuas que visam à economia de tributos de forma legal”. Entende que a finalidade do planejamento tributário se trata de reduzir a carga tributária nas empresas. Martins (2002, p. 33), afirma que o planejamento tributário é

A análise do conjunto de atividades econômico-financeiras do contribuinte (pessoa física ou jurídica), em relação ao seu conjunto de obrigações fiscais, com o escopo de organizar suas finanças, seus bens, negócio, rendas e demais atividades com repercussões tributárias de modo que venha sofrer menos ônus fiscal possível. Martins (2002, p. 33),

Também Fabretti (2003), comenta que o planejamento consiste em um estudo prévio à execução de um ato administrativo, no qual se analisam seus efeitos jurídicos e econômicos, buscando identificar as alternativas legais menos onerosas. Desta forma, a empresa poderá prever e melhor administrar os gastos destinados ao pagamento de tributos, bem como avaliar as alternativas de enquadramento tributário mais econômicas.

Planejamento tributário não se confunde com sonegação fiscal. Planejar é escolher, entre duas ou mais opções lícitas, a que resulte no menor imposto a pagar. Sonegar, por sua vez, é utilizar meios ilegais, como fraude, simulação, dissimulação, etc., para deixar de recolher o tributo devido. (FABRETTI; 2009; p. 37).

Portanto, o planejamento tributário é umas das formas das empresas buscarem mais resultados através de análises compatíveis a cada realidade proposta, desde seu produto até sua localização. Este processo vai além da conformidade fiscal, sendo uma oportunidade para

maximizar recursos financeiros disponíveis para investimentos e desenvolvimento do negócio. Assim, o planejamento tributário se apresenta como uma ferramenta valiosa para garantir a sustentabilidade da empresa no mercado, ao mesmo tempo em que contribui para seu crescimento contínuo e sucesso a longo prazo.

2.6 INCENTIVOS FISCAIS

A Constituição Federal de 1988 estabelece diretrizes claras sobre a competência tributária da União, visando assegurar a uniformidade e a justiça fiscal em todo o território nacional. Nesse sentido, o art. 151 da Constituição dispõe que:

Art. 151. É vedado à União:

I - Instituir tributo que não seja uniforme em todo o território nacional ou que implique distinção ou preferência em relação à Estado, ao Distrito Federal ou a Município, em detrimento de outro, admitida a concessão de incentivos fiscais destinados a promover o equilíbrio do desenvolvimento socioeconômico entre as diferentes regiões do País;
 II - Tributar a renda das obrigações da dívida pública dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, bem como a remuneração e os proventos dos respectivos agentes públicos, em níveis superiores aos que fixar para suas obrigações e para seus agentes;
 III - instituir isenções de tributos da competência dos Estados, do Distrito Federal ou dos Municípios. (BRASIL, 1988)

De acordo com Queiroz e Frota (2008), os incentivos fiscais adotados pelos Estados têm como objetivo atrair investimentos de grandes empresas, promover a diversificação do processo produtivo, gerar mais empregos para a população local e o desenvolvimento econômico. Sendo uma forma de arrecadação conforme (SOMAVILLA; LOBATO, 2009, p.69):

Um Estado com setor industrial pouco desenvolvido e uma arrecadação ainda intermitente pode, por exemplo, conceder incentivos fiscais para que uma empresa de grande porte se instale em determinada região. Neste caso, os benefícios em termos de emprego, geração de renda e, ainda, o aparecimento de outras empresas do mesmo setor terão como consequência o aumento da arrecadação. (SOMAVILLA; LOBATO, 2009, p.69)

Os incentivos fiscais constituem um conjunto de políticas públicas voltadas ao desenvolvimento econômico, alguns estados como Santa Catarina, oferecem reduções ou isenções de impostos para atrair e fortalecer empresas em suas regiões. “No âmbito do ICMS, esses incentivos são estabelecidos ou revogados por meio de convênios firmados entre os Estados e o Distrito Federal, de acordo com a Lei Complementar 24/75, e precisam ser ratificados pela Assembleia Legislativa de Santa Catarina mediante lei específica (art. 150, § 6º, da Constituição Federal).”

Santa Catarina destaca-se entre os estados brasileiros ao implementar programas como os Tratamentos Tributários Diferenciados (TTDs) para o ICMS, que incentivam empresas a se instalarem na região, aproveitando as vantagens fiscais e oportunidades criadas pelo estado para fomentar a geração de emprego e renda (Secretaria de Estado da Fazenda - SC, 2021).

Portanto, é fundamental considerar as especificidades do estado onde a empresa está inserida ao analisar questões tributárias e incentivos fiscais, já que cada unidade federativa adota políticas diferentes para atrair e manter empresas em seu território. Compreender essas particularidades permite uma análise mais precisa das estratégias de planejamento tributário, alinhando-as às oportunidades regionais e ao contexto econômico, fatores essenciais para a lucratividade das empresas.

2.6.1 Tratamento Tributário Diferenciado (TTD 409)

Para empresas que atuam com importações, o estado de Santa Catarina estabelece Tratamentos Tributários Diferenciados (TTDs), regulamentados pelo art. 246, Anexo 02 do Regulamento de ICMS e registrados no Confaz pelo Certificado de Registro e Depósito SE/Confaz nº 63/2018. Entre os tratamentos que impactam diretamente os processos de importação, destacam-se os TTDs 409, 410 e 411.

A regulamentação do benefício é estabelecida por meio do Termo de Concessão do TTD 409, que não apenas autoriza sua utilização, mas também define as normas, regulamentos associados e as alíquotas. O benefício fiscal disposto sobre a (Lei nº 17.763, de 2019, Anexo II, art. 1º) estabelece seus benefícios nas seguintes operações:

Art. 246. Ficam concedidos os seguintes tratamentos tributários diferenciados, observado o disposto nesta Seção:

I – Diferimento do pagamento do imposto devido por ocasião do desembaraço aduaneiro de mercadoria importada para comercialização pelo estabelecimento importador, por intermédio de portos, aeroportos ou pontos de fronteira alfandegados, situados neste Estado, para a etapa seguinte à da entrada no estabelecimento beneficiário; (SANTA CATATRINA, 2019)

O diferimento do ICMS no momento do desembaraço aduaneiro permite que o imposto seja pago apenas na etapa seguinte, ajudando a empresa a evitar o desembolso imediato no ato da importação, sendo suas alíquotas dispostas no art. 246 inciso § 9º:

§ 9º A utilização dos tratamentos tributários diferenciados previstos neste artigo fica condicionada ao recolhimento, a cada desembaraço aduaneiro, a título de antecipação do imposto devido pela saída subsequente da mercadoria, de importância equivalente aos seguintes percentuais, aplicados sobre a base de cálculo definida no inciso IV

do *caput* do art. 9º do Regulamento, considerando-se, para efeitos da alínea "f" do mencionado dispositivo, como incidente a alíquota de 4% (quatro por cento):
 I – nos demais casos:
 a) 2,6% (dois inteiros e seis décimos por cento), durante os primeiros 36 (trinta e seis) meses de vigência do regime especial; e
 b) 1,0% (um por cento), após o transcurso do período a que se refere a alínea “a” deste inciso. (SANTA CATARINA, 2019).

Esse benefício tributário oferece uma importante vantagem competitiva para empresas que atuam com importações em Santa Catarina, ao diferenciar o pagamento do ICMS no momento do desembaraço aduaneiro e permitir uma alíquota reduzida na saída subsequente. Ao adiar o recolhimento do imposto e reduzir a carga tributária, o TTD 409 contribui diretamente para o fluxo de caixa das empresas assim possibilitando melhor gestão nas empresas.

2.6.2 Tratamento Tributário Diferenciado (TTD 478)

O Tratamento Tributário Diferenciado (TTD) 478, instituído pelo estado de Santa Catarina por meio da Lei nº 17.763 de 2019 (Anexo II, art. 1º, referente ao RICMS/SC-01, Anexo 2, Art. 21, inciso XV).

Esse benefício foi criado com o propósito de apoiar empresas do setor de comércio eletrônico que realizam vendas interestaduais de forma não presencial, seja por meio de plataformas de e-commerce ou serviços de telemarketing. O TTD 478 visa reduzir a carga tributária de ICMS sobre as operações de venda direta ao consumidor final não contribuinte, tornando as empresas mais competitivas ao diminuir os custos fiscais associados ao ICMS nessas operações, sendo suas alíquotas conforme o Art. 21, inc. XIV

Art. 21, inc. XIV – REINSTITUÍDO – Lei 17763/19, art. 1º, inc. I.
 XV – nas operações interestaduais de venda direta a consumidor final não contribuinte do imposto, realizadas por meio da internet ou por serviço de telemarketing, calculado sobre o valor do imposto devido pela operação própria, nos seguintes percentuais, observado o disposto no § 30 deste artigo (art. 43 da Lei nº 10.297/96):
 a) 75% (setenta e cinco por cento) nas operações sujeitas à alíquota de 4% (quatro por cento)
 b) 71,43% (setenta e um inteiros e quarenta e três centésimos por cento) nas operações sujeitas à alíquota de 7% (sete por cento); e
 c) 83,33% (oitenta e três inteiros e trinta e três centésimos por cento) nas operações sujeitas à alíquota de 12% (doze por cento). (SANTA CATARINA, 2019).

A estrutura de alíquotas diferenciadas oferecida pelo TTD 478 é fundamental para a gestão tributária de empresas que buscam otimizar suas operações de vendas interestaduais. Com a redução do ICMS, o custo tributário é menor, favorecendo a posição competitiva das

empresas no mercado interestadual e incentivando a expansão do comércio eletrônico, que se beneficia de uma carga fiscal menos onerosa em operações com consumidores de outros estados.

Dessa forma, os incentivos fiscais oferecidos por Santa Catarina, tanto no âmbito de importações quanto no e-commerce, representam uma ferramenta estratégica para fomentar o desenvolvimento econômico regional. Ao proporcionar condições tributárias mais atrativas, o estado também promove um ambiente de negócios mais competitivo e dinâmico. As empresas beneficiadas conseguem reduzir seus custos operacionais, aumentar sua capacidade de investimento e inovação, e ampliar sua gama no mercado interno e externo.

3. METODOLOGIA

3.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA

A presente pesquisa adotou uma abordagem quantitativa, centrada na análise dos impactos tributários decorrentes da escolha entre a aquisição de produtos nacionais e importados no setor têxtil. Com base em dados extraídos do ECF (SPED Fiscal), esse estudo de caso avaliou as movimentações de compra e venda da empresa, focando nas variações de custos e benefícios fiscais em diferentes aspectos

Esta é uma pesquisa de caráter aplicado, pois visou fornecer soluções práticas para a empresa estudada, situada em Santa Catarina. O objetivo foi compreender como as escolhas de fornecedores, tanto nacionais quanto internacionais, afetam o planejamento tributário. A análise se concentrou em identificar os impactos dessas escolhas sobre as vendas para diferentes tipos de clientes (contribuintes e não contribuintes), além de explorar estratégias para otimizar o processo de tomada de decisão.

O estudo buscou avaliar a eficiência do planejamento tributário atual da empresa e propor ajustes que maximizem seus benefícios fiscais. Assim, a pesquisa pretende oferecer insights valiosos que possam não apenas melhorar o desempenho da empresa no curto prazo, mas também fornece uma base para estratégias mais sustentáveis a longo prazo no que tange à otimização tributária da empresa.

3.2 UNIDADE DE ESTUDO

A unidade de estudo deste TCC foi na empresa X, localizada no município de Brusque no estado de Santa Catarina. A empresa atua no setor têxtil desde 19/07/2022, possuindo atividade de comércio de indústria. Além disso vende tanto no atacado quanto no varejo por canais físicos e online. A empresa tem por objetivo de se tornar referência no mercado por trazer produtos inovadores, nesse sentido, precisa encontrar formas de trazer novos produtos para o mercado e ainda se manter competitiva, apresentando lucratividade nas vendas. A instalação da empresa em Brusque/SC ocorreu em virtude dos tratamentos tributários diferenciados disponíveis para o setor neste estado.

3.3 COLETA DE DADOS

O processo de coleta de dados envolveu interações com os gestores da empresa, obtenção de arquivos contábeis e a busca por legislações específicas. A coleta de dados ocorreu entre janeiro e setembro de 2024, sendo uma parte essencial para o desenvolvimento do estudo, já que análises precisas só podem ser realizadas com informações confiáveis.

Durante o período de coleta, conversas via WhatsApp foram conduzidas com os gestores da empresa localizada em Brusque – SC, com o objetivo de entender as operações realizadas, suas estratégias no planejamento tributário e as motivações por trás da escolha entre fornecedores nacionais e internacionais. Nessas conversas, foram solicitados dados detalhados das operações de compra e venda, além de informações sobre a gestão dos tributos e benefícios fiscais pertinentes as operações da empresa.

Além disso, foram obtidos arquivos da Escrituração Contábil Fiscal (ECF) da empresa e as notas fiscais das compras de produtos importados, o que permitiu a identificação dos custos e tributos envolvidos nessas operações. Também foram coletadas cotações de compras dos mesmos produtos no mercado nacional, possibilitando uma comparação direta entre as duas modalidades de aquisição.

Por meio da análise minuciosa dos dados financeiros e tributários, este estudo visa identificar oportunidades de otimização tributária, promovendo uma gestão mais eficiente e competitiva das operações de compra e venda da empresa.

3.4 ANALISE DE DADOS

Os dados coletados foram organizados em planilhas eletrônicas no Excel para permitir a realização das análises. A avaliação das importações realizadas pela empresa envolveu o rateio dos custos e tributos destacados nas notas fiscais. Esse rateio foi feito de forma proporcional ao valor das compras, ou seja, itens com maior valor de aquisição absorvem uma parcela maior dos custos. Além disso, foram calculados os custos dos mesmos produtos adquiridos no mercado nacional, baseando-se em cotações fornecidas por fornecedores da empresa. Dessa forma, foi possível determinar o custo total dos produtos, tanto importados quanto nacionais, para a empresa.

Simulações de vendas foram realizadas para diferentes tipos de clientes: os contribuintes de ICMS e os consumidores finais. Com isso, foi possível avaliar a lucratividade nas seguintes situações: (1) venda de produto importado para contribuinte de ICMS, (2) venda de produto

importado para consumidor final, (3) venda de produto nacional para contribuinte de ICMS, (4) venda de produto nacional para consumidor final e (5) venda de produto nacional e importado através do e-commerce com benefício fiscal. A lucratividade de cada operação foi calculada pela razão entre o lucro bruto e a receita líquida, sendo que o lucro bruto foi obtido subtraindo-se o custo do produto vendido da receita líquida.

4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

O presente estudo analisou a influência da carga tributária sobre a aquisição de produtos acabados, nacionais e importados, em uma empresa do setor têxtil de Santa Catarina. Foram avaliados os impactos dessas escolhas no planejamento tributário, considerando as vendas para diferentes tipos de clientes (contribuintes e não contribuintes), e como essas decisões afetam a competitividade e a rentabilidade do negócio.

4.1 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

Um dos pontos analisados foi a base de fornecedores da empresa, permitindo compreender a origem das mercadorias adquiridas e a distribuição percentual de cada país fornecedor. Esse levantamento foi essencial para identificar como as escolhas entre fornecedores internacionais e nacionais impactam a estrutura de custos e o planejamento tributário da empresa, uma vez que produtos importados e nacionais possuem tratamentos fiscais distintos (Figura 1).

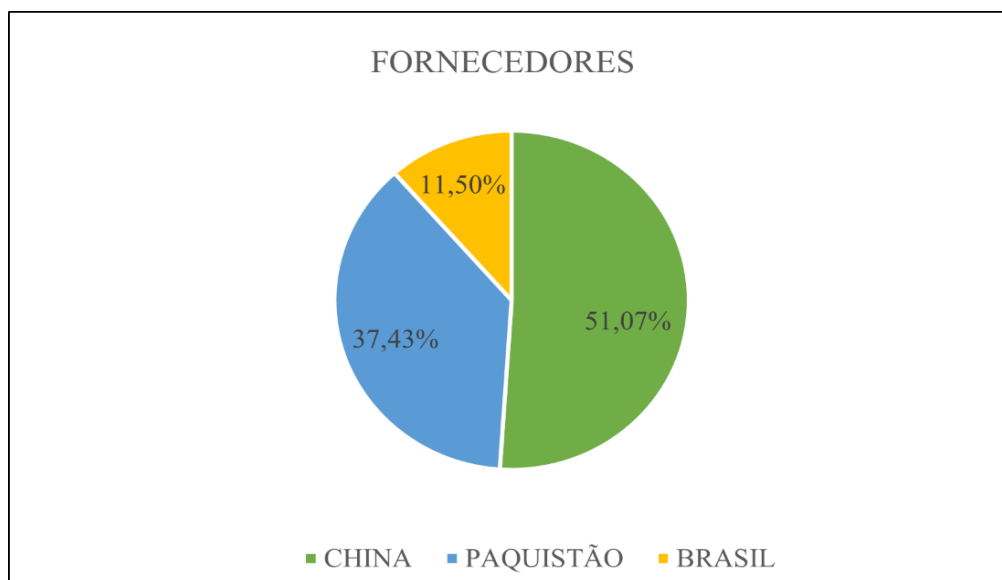


Figura 1: Análise dos Fornecedores da Empresa

Fonte: Elaborado pela autora, a partir dos dados fornecidos pela empresa X.

Conforme mostra o gráfico, foi identificado que a maior parte dos fornecedores está localizada na China, correspondendo a 51,07% do total das aquisições. O Paquistão ficando com 37,43%, enquanto o Brasil, como fornecedor nacional, representa apenas 11,50%. Essa distribuição reforça a dependência da empresa em relação ao mercado internacional,

especialmente em relação à China, isso se torna um ponto crucial a ser analisado, especialmente no que diz respeito aos efeitos tributários sobre os custos e a lucratividade da empresa.

4.2 ANÁLISE DAS COMPRAS IMPORTADAS

No contexto das operações de importação, as empresas enfrentam uma série de custos que vão além do valor do próprio produto. Estes custos incluem tributos federais e estaduais, taxas logísticas e outras despesas associadas ao processo de importação. Cada componente que compõe o custo total das importações exerce um impacto direto na margem de lucro da empresa, especialmente para aquelas que operam no regime de Lucro Presumido, onde o aproveitamento de créditos tributários, como PIS e COFINS, é limitado. Assim, buscou-se uma análise detalhada desses custos que envolve a compra de mercadoria importada (Figura 2).

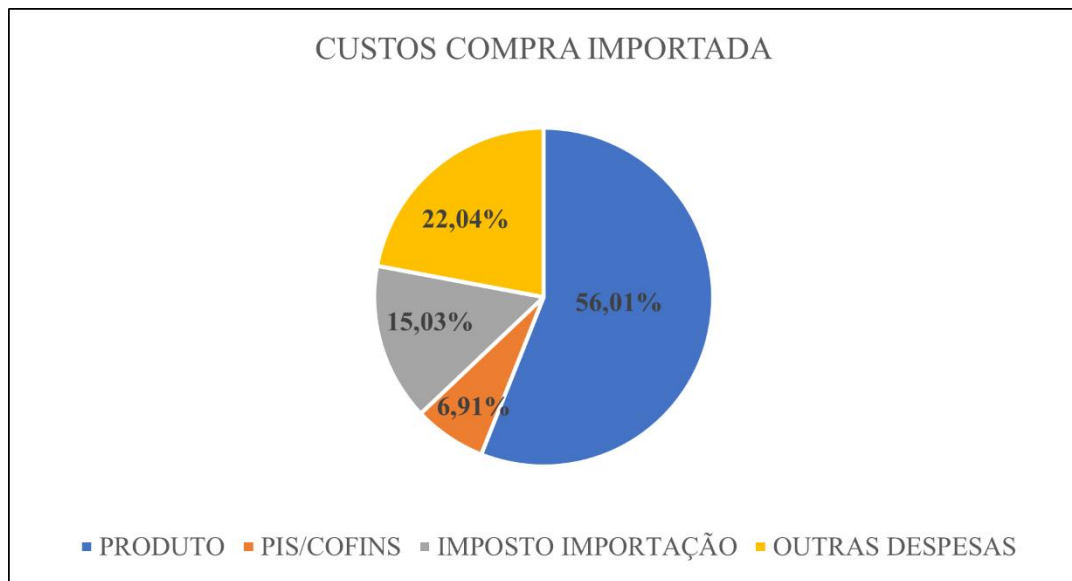


Figura 2: Custos de Compras Importadas

Fonte: Elaborado pela autora, a partir dos dados fornecidos pela empresa X.

Ao avaliar os componentes do custo, nota-se que o valor do produto constitui a maior parte, representando 56,01% do custo total. Este valor reflete o custo direto da mercadoria adquirida no exterior. Embora seja o ponto de partida para as operações de importação, ele é apenas uma fração do total desembolsado pela empresa. Esse percentual demonstra que o valor do produto, por si só, não define o custo final, pois diversos tributos e taxas elevam o valor de aquisição antes mesmo de a mercadoria estar disponível para venda.

As despesas adicionais, que representam 22,04% do custo total, incluem taxas essenciais como armazenagem, taxas portuárias, frete, seguro de carga e desembaraço aduaneiro, somando

uma carga financeira significativa. Além disso, documentação detalhada ou incompleta pode gerar atrasos no desembaraço aduaneiro, elevando os custos. Erros, como informações incorretas na Declaração de Importação e ausência de licenças, podem resultar em multas e despesas adicionais de armazenamento, já que as mercadorias ficam retidas até que as pendências sejam resolvidas, aumentando, assim, o custo final da importação.

O Imposto de Importação representa 15,03% do custo total e é cobrado sobre a entrada de mercadorias importadas no país. Esse tributo contribui substancialmente para o aumento do custo da mercadoria antes mesmo de sua comercialização. Dada sua relevância, o Imposto de Importação exige uma análise criteriosa da viabilidade econômica das importações, pois seu impacto é significativo na formação do preço final e na competitividade dos produtos no mercado.

Por fim, o PIS/COFINS representa 6,91% do custo total. Esses tributos federais, devido ao regime de Lucro Presumido, são impostos não recuperáveis, uma vez que não permitem o aproveitamento de créditos. Esse aspecto é relevante, pois os valores pagos em PIS e COFINS tornam-se despesas diretas, aumentando o custo final do produto.

Em resumo, esta análise demonstra que o custo total de importação vai muito além do valor do produto em si. Tributos e despesas logísticas agregam custos significativos, especialmente para empresas sob o regime cumulativo, que não permite o aproveitamento de créditos de impostos como PIS e COFINS. Esses fatores elevam consideravelmente o preço de aquisição da mercadoria, exigindo uma gestão criteriosa dos custos para que a importação se mantenha economicamente viável e não comprometa a rentabilidade do produto no mercado.

4.3 ANÁLISE DE COMPRAS NACIONAIS

Para a análise de compras nacionais, foram buscados orçamentos da empresa para produtos semelhantes aos adquiridos via importação. Essa iniciativa teve o objetivo de entender os custos e valores praticados no mercado doméstico. A empresa destacou que esses produtos nacionais, apesar de comparáveis, diferem em aspectos importantes de qualidade e desempenho. No entanto, ainda assim, a comparação foi realizada para avaliar as possíveis vantagens e desvantagens financeiras da aquisição nacional frente à importação, considerando todos os tributos e despesas envolvidas. Na figura 3 apresentamos a composição dos custos relacionadas para a compra nacional.



Figura 3: Custo de Compras Nacionais

Fonte: Elaborado pela autora, a partir dos dados fornecidos pela empresa X.

O componente mais expressivo é o valor do produto, que representa 89,89% do custo total. Esse percentual destaca que a maior parte do gasto é destinada à compra direta da mercadoria, indicando um preço elevado dos itens no mercado interno. A grande diferença entre os custos nacional e importado do produto podem estar relacionadas a origem do produto importado. Por exemplo, a China, responsável por 51,06% das importações da empresa em estudo, possui menor custo de mão de obra quando comparado ao brasileiro e também uma taxa de câmbio que funciona como um subsídio a exportação (MEIRELLES E PINTO, 2017; SILVA, 2011).

Além disso, o PIS/COFINS, que representa 10,11% do custo total, exerce um impacto adicional significativo sobre o custo de aquisição dos produtos nacionais. No regime de Lucro Presumido, esses tributos são aplicados de forma cumulativa, ou seja, não há possibilidade de recuperar créditos tributários sobre eles, o que os transforma em uma despesa direta e inevitável para a empresa. Esse sistema cumulativo aumenta o peso dos tributos sobre o custo final do produto, reduzindo a margem de lucro.

Na composição dos custos da compra nacional, verifica-se que o custo do produto é muito elevado em relação ao importado. Apesar da importação apresentar despesas associadas, como taxas alfandegárias e imposto de importação, ainda é vantajosa em relação a compra nacional. A abundância em recursos naturais e disponibilidades de fontes de energia presentes no Brasil, por si só, não tornam o país competitivo devido, especialmente, as altas carga tributária e taxa de juros, que elevam o custo Brasil (MEIRELLES E PINTO 2017; KEEDI, 2011).

5. VENDAS PARA CONTRIBUINTES E NÃO CONTRIBUINTE DE ICMS

Foi realizada uma análise detalhada dos diferentes tipos de vendas da empresa, levando em consideração que cada operação possui características e impactos tributários específicos. Essa avaliação permite uma visão estratégica sobre o resultado da lucratividade em diversas operações, considerando as particularidades de cada categoria seja em vendas de produtos importados ou nacionais, para contribuintes ou não contribuintes de ICMS. Com isso, foi possível entender como cada tipo de operação impacta financeiramente a empresa, além de identificar oportunidades para otimizar custos fiscais e maximizar o aproveitamento de benefícios tributários (Quadro 1).

Cliente	Categoria	Operação	Alíquota ICMS
Contribuinte de ICMS	Venda de Compra Importada	Interestadual	4%
		Interna	12%
	Venda de Compra Nacional	Interestadual	12%
		Interna	17%
Não Contribuinte de ICMS	Venda de Compra Importada	Interestadual	4%
		Interna	17%
	Vendas de Compra Nacional para E-commerce	Interestadual	12%
		Interna	17%
	Vendas de Compra Importada para E-commerce	Interestadual	4%
		Venda de Compra Nacional	Interestadual
	Interna		17%

Quadro 1: Análise de Vendas para diferentes Situações

Fonte: Elaborado pela autora, a partir dos dados fornecidos pela empresa.

A análise realizada no quadro 1 evidencia as diferentes alíquotas de ICMS aplicáveis às operações de venda da empresa, considerando as distinções entre produtos nacionais e importados, bem como a categorização dos clientes em contribuintes e não contribuintes de ICMS. Esse estudo permitiu uma visão clara das variações nas alíquotas de acordo com o tipo de operação interna ou interestadual.

Para as vendas de produtos importados, identificou-se que existem benefícios fiscais aplicáveis em operações interestaduais, onde há uma redução na alíquota, o que pode tornar essas transações mais vantajosas para a empresa. Por outro lado, nas vendas de produtos nacionais, as alíquotas mantêm-se mais elevadas e sem reduções específicas, implicando em uma tributação padrão, especialmente nas operações internas.

A categorização entre contribuintes e não contribuintes também influencia a carga tributária, especialmente no comércio eletrônico. As alíquotas diferenciadas ajudam a empresa a planejar melhor suas estratégias de venda, de forma a maximizar os benefícios fiscais onde aplicável e otimizar os custos tributários.

Em resumo, a análise possibilita uma compreensão mais aprofundada dos impactos tributários em cada tipo de operação. Esse entendimento é essencial para o planejamento tributário da empresa, permitindo decisões mais informadas sobre os processos de venda, considerando o peso de cada alíquota e a existência ou ausência de benefícios fiscais para diferentes clientes e operações. Para a empresa em questão existe uma clara vantagem tributária na importação de produtos devido a sua localização geográfica, especialmente quando a empresa vende para outros estados.

6. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Para analisar a lucratividade realizamos simulações de resultados para cada tipo de operação. Para a realização dessas simulações foi considerada uma compra de R\$100.000,00 que foram revendidas com um acréscimo de 30%, ou seja, por R\$130.000,00. Sobre esses valores foram calculados os impostos sobre as vendas e o custo da mercadoria vendida, para obtenção do lucro bruto de cada tipo de operação. No caso, foi considerado que o produto revendido foi adquirido via importação ou no mercado interno, em operação interna (compra dentro do estado). Além disso, consideramos que não havia estoque inicial e que toda a mercadoria adquirida foi comercializada.

6.1 RESULTADO DE VENDA DE COMPRAS NACIONAIS

Esta análise comparativa explora as diferenças de margem bruta observadas nas operações de vendas de compras nacionais para contribuintes e não contribuintes, abrangendo tanto operações internas quanto interestaduais demonstrada abaixo no (Quadro 2).

Conta	Contribuinte		Não Contribuinte	
	Interna	Interestadual	Interna	Interestadual
Receita bruta	R\$ 130.000,00	R\$ 130.000,00	R\$ 130.000,00	R\$ 130.000,00
Impostos sobre vendas	R\$ 29.002,35	R\$ 22.739,60	R\$ 29.002,35	R\$ 29.002,35
Alíquota ICMS s/ Venda	17%	12%	17%	17%
ICMS s/ vendas	R\$ 22.100,00	R\$ 15.600,00	R\$ 22.100,00	R\$ 22.100,00
PIS/COFINS s/ vendas	R\$ 3.938,35	R\$ 4.175,60	R\$ 3.938,35	R\$ 3.938,35
IRPJ s/ vendas	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00
CSLL s/ vendas	R\$ 1.404,00	R\$ 1.404,00	R\$ 1.404,00	R\$ 1.404,00
Receita líquida	R\$ 100.997,65	R\$ 107.260,40	R\$ 100.997,65	R\$ 100.997,65
Compras	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00
ICMS s/ Compras	12%	12%	12%	12%
CMV	R\$ 88.000,00	R\$ 88.000,00	R\$ 88.000,00	R\$ 88.000,00
Lucro bruto	R\$ 12.997,65	R\$ 19.260,40	R\$ 12.997,65	R\$ 12.997,65
Margem bruta	12,87%	17,96%	12,87%	12,87%

Quadro 2: Lucratividade das Vendas de Compras Nacionais

Fonte: Elaborado pela autora.

Nas operações de venda para contribuintes, verifica-se uma diferença significativa na margem bruta entre as vendas sendo 12,87% nas vendas internas e 17,96% nas interestaduais esse aumento na margem para vendas interestaduais ocorre devido à alíquota reduzida de ICMS (12% em vez de 17%), o que resulta em uma menor carga tributária e, conseqüentemente, em uma receita líquida maior. Esse comportamento demonstra que as vendas interestaduais para contribuintes podem ser mais lucrativas, proporcionando uma oportunidade estratégica para a empresa ao direcionar parte de suas operações para fora do estado, a fim de otimizar a lucratividade.

Para os clientes não contribuintes, a margem bruta se mantém em 12,87% tanto nas vendas internas quanto nas interestaduais isso se deve ao fato de que, para esses clientes, o ICMS não apresenta variação entre as operações, mantendo a carga tributária constante e a receita líquida inalterada. Nesse caso, o local da venda não impacta a margem de lucro, tornando o perfil do cliente e o volume de vendas fatores mais relevantes do que o local da transação.

Essa análise mostra que as operações interestaduais para contribuintes representam uma oportunidade estratégica para aumentar a margem bruta da empresa, devido à alíquota reduzida de ICMS.

6.2 RESULTADO DE VENDA DE COMPRAS IMPORTADAS

Nesta análise, foram exploradas as diferenças de margem bruta nas operações de venda de mercadorias importadas, considerando dois tipos de clientes: contribuintes e não contribuintes. A avaliação abrange tanto as operações internas e interestaduais permitindo observar como o benefício fiscal 409, que reduz a alíquota de ICMS tanto nas compras e vendas.

Nas vendas para contribuintes, observamos uma diferença expressiva na margem bruta entre as operações internas e interestaduais. Nas vendas internas, a margem bruta é de 9,19%, enquanto nas operações interestaduais sobe para 16,95%. Esse aumento é atribuído à alíquota reduzida de ICMS de 4% nas vendas interestaduais, em comparação aos 12% aplicados nas operações internas. Essa redução na carga tributária nas vendas interestaduais gera uma receita líquida mais alta, resultando em uma margem bruta significativamente superior conforme o (Quadro 3) demonstrado.

Conta	Contribuinte		Não Contribuinte	
	Interna	Interestadual	Interna	Interestadual
Receita bruta	R\$ 130.000,00	R\$ 130.000,00	R\$ 130.000,00	R\$ 130.000,00
Impostos sobre vendas	R\$ 22.739,60	R\$ 12.719,20	R\$ 29.002,35	R\$ 12.719,20
Alíquota ICMS s/ Venda	12%	4%	17%	4%
ICMS s/ vendas	R\$ 15.600,00	R\$ 5.200,00	R\$ 22.100,00	R\$ 5.200,00
PIS/COFINS s/ vendas	R\$ 4.175,60	R\$ 4.555,20	R\$ 3.938,35	R\$ 4.555,20
IRPJ s/ vendas	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00
CSLL s/ vendas	R\$ 1.404,00	R\$ 1.404,00	R\$ 1.404,00	R\$ 1.404,00
Receita líquida	R\$ 107.260,40	R\$ 117.280,80	R\$ 100.997,65	R\$ 117.280,80
Compras	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00
ICMS s/ Compras	2,60%	2,60%	2,60%	2,60%
CMV	R\$ 97.400,00	R\$ 97.400,00	R\$ 97.400,00	R\$ 97.400,00
Lucro bruto	R\$ 9.860,40	R\$ 19.880,80	R\$ 3.597,65	R\$ 19.880,80
Margem bruta	9,19%	16,95%	3,56%	16,95%

Quadro 3: Lucratividade das Vendas de Compras Importadas

Fonte: Elaborado pela autora.

Para os clientes não contribuintes, a disparidade na margem bruta entre vendas internas e interestaduais é marcante. Nas operações internas, a margem bruta é de apenas 3,56%, enquanto nas vendas interestaduais chega a 16,95%. A alíquota de ICMS de 4% nas operações interestaduais, em comparação com os 17% aplicados nas operações internas, contribui diretamente para esse aumento na margem. Essa estrutura tributária benéfica para operações

interestaduais permite uma maior lucratividade nessas transações.

Outro aspecto importante a destacar é a alíquota de 2,6% aplicada ao ICMS nas compras durante a importação. Essa taxa reduzida é especialmente relevante para o fluxo de caixa da empresa, pois implica um desembolso menor com ICMS na aquisição de mercadorias importadas. Esse benefício contribui para uma maior disponibilidade de capital de giro, permitindo à empresa gerenciar melhor sua liquidez.

Essa estrutura tributária reflete a estratégia do estado de Santa Catarina de atrair empresas para seu território, incentivando o desenvolvimento econômico local e gerando receitas. Ao mesmo tempo, o estado oferece uma alíquota de ICMS diferenciada para vendas interestaduais, especialmente para contribuintes, o que permite às empresas operar com margens mais altas ao vender para outros estados. Essa abordagem protege a competitividade das empresas locais em mercados externos, promovendo o crescimento econômico dentro do estado e possibilitando uma maior arrecadação através do desenvolvimento empresarial.

6.3 RESULTADO DE VENDA DE COMPRAS IMPORTADAS E NACIONAIS ATRAVÉS DO ECOMMERCE

A análise das vendas de mercadorias nacionais e importadas para o e-commerce revela diferenças expressivas nas margens brutas entre as operações internas, interestaduais para produtos nacionais e interestaduais para produtos importados evidenciados no (Quadro 4):

Conta	Não contribuinte		
	Interna Nacional	Interestadual Nacional	Interestadual Importada
	R\$ 130.000,00	R\$ 130.000,00	R\$ 130.000,00
Impostos sobre vendas	R\$ 29.002,35	R\$ 22.739,60	R\$ 12.719,20
Alíquota ICMS s/ Venda	17%	12%	4%
ICMS s/ vendas	R\$ 22.100,00	R\$ 15.600,00	R\$ 5.200,00
PIS/COFINS s/ vendas	R\$ 3.938,35	R\$ 4.175,60	R\$ 4.555,20
IRPJ s/ vendas	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00	R\$ 1.560,00
CSLL s/ vendas	R\$ 1.404,00	R\$ 1.404,00	R\$ 1.404,00
Receita líquida	R\$ 100.997,65	R\$ 107.260,40	R\$ 117.280,80
Compras	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00	R\$ 100.000,00
ICMS s/ Compras	12%	12%	17%
CMV	R\$ 88.000,00	R\$ 88.000,00	R\$ 83.000,00
Lucro bruto	R\$ 12.997,65	R\$ 19.260,40	R\$ 34.280,80
Margem bruta	12,87%	17,96%	29,23%

Quadro 4: Lucratividade das Vendas para Ecommerce de Compras Importadas e Nacionais

Fonte: Elaborado pela autora.

Nas operações internacionais de mercadorias nacionais, a margem bruta é de 12,87%, impactada pela alíquota de ICMS de 17%. Essa venda foi simulada como uma operação interna para o comércio eletrônico, sem qualquer benefício fiscal, pois esses benefícios são legais apenas nas operações interestaduais. Mesmo sem a possibilidade de incentivos, a simulação buscou avaliar a lucratividade dessa modalidade interna para fornecer uma base de comparação e auxiliar no planejamento estratégico da empresa, caso se torne necessário direcionar parte das vendas para o mercado interno.

Para as vendas interestaduais de mercadorias nacionais, a margem bruta melhorou para 17,96%, favorecida pela alíquota de ICMS reduzida para 12%. Essa redução na carga tributária proporciona uma receita líquida maior e, conseqüentemente, um aumento no lucro no bruto em relação às vendas internacionais, tornando essa modalidade mais atraente.

A operação mais lucrativa é a venda interestadual de mercadorias importadas, que apresenta uma margem bruta de 29,23%. Esse resultado é referente a alíquota de ICMS de apenas 4% nas vendas interestaduais para produtos importados. A carga tributária significativamente mais baixa nessas transações maximiza a margem bruta e torna essa operação mais vantajosa em termos de lucratividade.

Um ponto importante a ser destacado é o impacto do ICMS sobre as compras de mercadorias importadas. Essas aquisições exigem um desembolso significativo para a empresa, devido à carga tributária elevada, ou que afeta diretamente seu fluxo de caixa. Esse custo tributário mais alto nas importações reduz a liquidez da empresa e exige uma gestão cuidadosa do capital de giro para manter a saúde financeira das operações.

Essa análise evidencia como as alíquotas de ICMS impactam diretamente a lucratividade nas diferentes modalidades de operação. As vendas interestaduais de produtos importados são mais vantajosas devido à carga tributária reduzida nessas transações, enquanto as vendas internas de produtos nacionais resultam em margens mais baixas. Assim, a empresa pode otimizar seus resultados ao direcionar uma parte de suas vendas para operações interestaduais de produtos importados e, ao mesmo tempo, gerenciar de forma eficiente o impacto tributário das aquisições para preservar seu fluxo de caixa.

7. CONCLUSÃO

Ao longo deste estudo, foi possível identificar o papel crucial do planejamento tributário nas decisões de aquisição e revenda de produtos nacionais e importados para uma empresa do setor têxtil, localizada em Santa Catarina. Em um ambiente de tributação complexo e oneroso, como o brasileiro, a escolha entre produtos nacionais e importados é determinada não apenas pelo custo inicial, mas também pela capacidade da empresa de maximizar sua margem bruta e competitividade aos incentivos fiscais específicos.

Os dados analisados permitiram identificar que, nas operações interestaduais com mercadorias de origem nacional, a venda para contribuintes, mesmo sem benefícios fiscais específicos, foi vantajosa, alcançando uma margem bruta de 17,96%. Esse desempenho superior evidencia que, apesar dos custos de produção mais elevados no mercado interno, os produtos nacionais podem oferecer uma competitividade relativa em certas operações, especialmente quando direcionados a contribuintes de ICMS em transações interestaduais. Essa margem declarou que as vendas de produtos nacionais representam uma alternativa viável em termos de lucratividade, ainda que sem o suporte de incentivos fiscais adicionais.

No caso das operações com mercadorias importadas, beneficiadas pelo TTD 409, a empresa obteve resultados vantajosos em vendas interestaduais para contribuintes e não contribuintes. A redução da alíquota de ICMS para 4% permitiu que a margem bruta atingisse 16,95% em ambas as situações, evidenciando uma estratégia eficaz de redução de custos tributários nas transações para outros estados. Esse cenário destacou a competitividade das mercadorias importadas, que, embora associada a custos de importação e despesas logísticas, conseguiu manter uma margem bruta atrativa devido aos incentivos fiscais.

Além disso, o benefício do TTD 409 trouxe uma vantagem significativa para o fluxo de caixa da empresa, uma vez que permite diferenciar o pagamento do ICMS no momento da aquisição, reduzindo o desembolso imediato e favorecendo a liquidez. Esse diferencial contribuiu para que a empresa mantivesse capital de giro disponível, essencial para uma gestão eficiente e sustentável das operações.

Em comparação com a margem obtida nas operações interestaduais de compra nacional, que é de 17,96%, a diferença é de apenas 1,01%. Esse valor não é significativo a ponto de comprometer a competitividade das mercadorias importadas, especialmente considerando os benefícios fiscais que favorecem o fluxo de caixa e o capital de giro da empresa. Essa proximidade nas margens reforça que ambas as alternativas nacionais e importadas podem ser viáveis, dependendo das condições fiscais e estratégicas impostas pela empresa.

As operações de comércio eletrônico apresentaram uma alternativa vantajosa para ampliar o alcance da empresa e melhorar os custos operacionais. Com o benefício fiscal do TTD 478, as vendas interestaduais de mercadorias importadas para não contribuintes alcançaram uma margem bruta de 29,23%, oferecendo uma vantagem competitiva significativa no mercado online. No entanto, essa estratégia requer atenção ao fluxo de caixa, pois o desembolso imediato na importação e os custos logísticos podem comprometer a liquidez em certos períodos, exigindo um controle financeiro específico para garantir a disponibilidade de recursos até o retorno das vendas.

Com base nas análises e nos estudos sugeridos, recomenda-se que a empresa adote uma estratégia de diversificação nos canais de venda, priorizando operações interestaduais para aproveitar os benefícios fiscais disponíveis. A criação de parcerias estratégicas com fornecedores e transportadoras pode ser uma ação eficaz para mitigar custos logísticos, especialmente em operações de e-commerce, onde a agilidade e a eficiência das entregas são cruciais para o sucesso.

Por fim, no contexto atual de forte apreciação do dólar frente ao real sugere-se que, estudos futuros, analisem o impacto das taxas de câmbio no custo do produto importado. As flutuações cambiais podem influenciar o custo dos produtos e, conseqüentemente, a margem de lucro das empresas importadoras. Também seria interessante investigar se os altos custos do produto adquirido no mercado nacional são decorrentes de custo da matéria-prima e ou do custo da mão de obra, uma vez que isso pode ser considerado um fator de risco para a indústria nacional.

REFERÊNCIAS

ABIT. ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA TÊXTIL E DE CONFECÇÃO. **Perfil do Setor**: [S. l.], 02/2024. Disponível em: <https://www.abit.org.br/cont/perfil-do-setor>. Acesso em: maio 2024.

ASHIKAGA, C. E. G. **Análise da Tributação na Importação e na Exportação**. 4ª. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2008.

BIZELLI, J. S. **Importação: Sistemática administrativa, cambial e fiscal**. São Paulo: Aduaneiras, 2006.

BIZELLI, João dos Santos; BARBOSA, Ricardo. **Noções básicas de importação**. 9. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

BRASIL. **Constituição da república federativa do Brasil de 1988**. Do sistema tributário nacional. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: set. 2024.

BRASIL. **Decreto nº 7.212, de 15 de junho de 2010**. Regulamenta a cobrança, fiscalização, arrecadação e administração do Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2010/decreto/d7212.htm . Acesso em: maio. 2024.

BRASIL. **Decreto-Lei nº 2.472 de 1º de setembro de 1988**. Altera disposições da legislação aduaneira, consubstanciada no Decreto-Lei nº 37, de 18 de novembro de 1966, e dá outras providências. Diário Oficial da União, 2 nov. 1988. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/1965-1988/del2472.htm. Acesso em: jun. 2024.

BRASIL. Empresas & Negócios. **Definição de Importação**. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/invest-export-brasil/importar/entenda-o-processo-de-importacao/definicao-de-importacao-1#:~:text=O%20processo%20de%20importa%C3%A7%C3%A3o%20pode,%3A%20administrativa%2C%20fiscal%20e%20cambial>. Acesso em: maio 2024.

BRASIL. **Lei Complementar nº 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: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp87.htm. Acesso em ago. 2024.

BRASIL. **Lei Nº 5.172, de 25 de outubro de 1966.** Dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui normas gerais de direito tributário aplicáveis à União, Estados e Municípios. Presidência da República. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5172Compilado.htm Acesso em: set. 2024.

BRASIL. Ministério da Fazenda. **Carga tributária bruta do Governo Geral cai para 32,44% do PIB em 2023.** Disponível em: <https://www.gov.br/fazenda/pt-br/assuntos/noticias/2024/marco/carga-tributaria-bruta-do-governo-geral-cai-para-32-44-do-pib-em-2023>. Acesso em: out. 2024.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços. **Resultados da Balança Comercial Brasileira de 2022.** Disponível em: <https://www.gov.br/economia/pt-br/assuntos/noticias/2023/janeiro/Balanca2022.pdf>. Acesso em: set. 2024.

BRASIL. Siscomex. **INCOTERMS.** Disponível em: <https://www.gov.br/siscomex/pt-br/servicos/aprendendo-a-exportar/negociando-com-o-importador-1/incoterms>. Acesso em: set. 2024.

DRUCKER, Peter F. **Inovação e empreendedorismo: prática e princípios.** Nova York: Harper & Row, 1985.

FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade tributária.** 11 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade Tributária.** 8.ed. São Paulo: Atlas, 2003.

FARO Ricardo; FARO Fátima. **Curso de comércio exterior: visão e experiência brasileira.** São Paulo: Atlas, 2010.

KEEDI, S. **ABC do Comércio Exterior: abrindo as primeiras páginas.** 3ª ed. São Paulo: Aduaneiras, 2007

KEEDI, S. **ABC do comércio exterior**: abrindo as primeiras páginas. 4ª ed. São Paulo: Aduaneiras, 2011.

KON, Anita; COAN, Durval Calegari. **Transformações da indústria têxtil brasileira: a transição para a modernização**. Revista de Economia Mackenzie, ano 3, n. 3, p. 11-34, 2005. Disponível em: <https://editorarevistas.mackenzie.br/index.php/rem/article/view/774/461> acesso em: jun. 2024.

LAWRENCE, Willian Beaty. **Contabilidade de custos**. 5. Ed., São Paulo: Ibrasa, 1977.

LISBOA, Sofia Albuquerque Anicet. **A organização da indústria têxtil brasileira no contexto internacional** Monografia (Bacharel)-Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Departamento de Economia, Rio de Janeiro, 2013. Disponível em: » http://www.econ.pucrio.br/uploads/adm/trabalhos/files/Sofia_Albuquerque_Anicet_Lisboa.pdf acesso em: Jun 2024.

MARTINS, James. **Elisão tributária e sua regulação**. São Paulo: Dialética, 2002.

MEIRELLES, Danielle; PINTO, Cristiane Elias de Campos. **Comércio internacional entre Brasil e China: Parceria ou Concorrência** Processando o Saber, nº 9, 2017. Disponível em: <https://fatecpg.edu.br/revista/index.php/ps/article/view/57/45>. Acesso em out. 2024.

MELO, José Eduardo Soares de. LIPPO, Luiz Francisco. **A não-cumulatividade tributária**. 2a ed. São Paulo: Dialética, 2004.

NETO, João Vicente Costa. **Contabilidade Tributária I**. Salvador, 2019.

OLIVEIRA, Gustavo Pedro de. **Contabilidade Tributária**. São Paulo: Saraiva, 2005;

QUEIROZ, Danielle Maia; FROTA, Ellen Larissa de Oliveira. **Tributação na Zona Franca de Manaus**. MP: São Paulo, 2008

RODRIGUES, Paulo Narcizo. **Importação e Exportação sem Complicação**. 3ª ed. São José do Rio Preto: Cosimex - Publicações & Cursos de Comércio Exterior Ltda., 1997.

SANTA CATARINA. RICMS - ANEXO 02 - **Benefícios Fiscais**. Disponível em: https://legislacao.sef.sc.gov.br/cabecalhos/frame_ricms_01_02.htm . Acesso em out. 2024.

SILVA, ADB da. **Um estudo das relações comerciais entre Brasil e China e da concorrência chinesa em terceiros mercados**. Recife, 2011.

SOMAVILLA, Jaqueline Lara; LOBATO, Paulo Henrique Bese. **A concessão de anistias e incentivos fiscais e a importância do controle da renúncia da receita pelos tribunais de contas**. Revista do tribunal de contas do estado de Minas Gerais. v.70, 2

Sousa, J. M. de. **Fundamentos do Comércio Internacional**. São Paulo: Saraiva. 2009.

SOUSA, José Meireles de. **Gestão do Comércio Exterior: Exportação/Importação**. São Paulo: Saraiva, 2010.

TENAN, L.; MIRANDA, J. Uma análise da cadeia têxtil e de confecção brasileira à luz da formação de cadeias globais de produção. In: SENAI/CETIQT. **Globalização da economia têxtil e de confecção brasileira: empresários, governo e academia unidos pelo futuro do setor**. Rio de Janeiro: SENAI/CETIQT, 2007. p. 147-246.