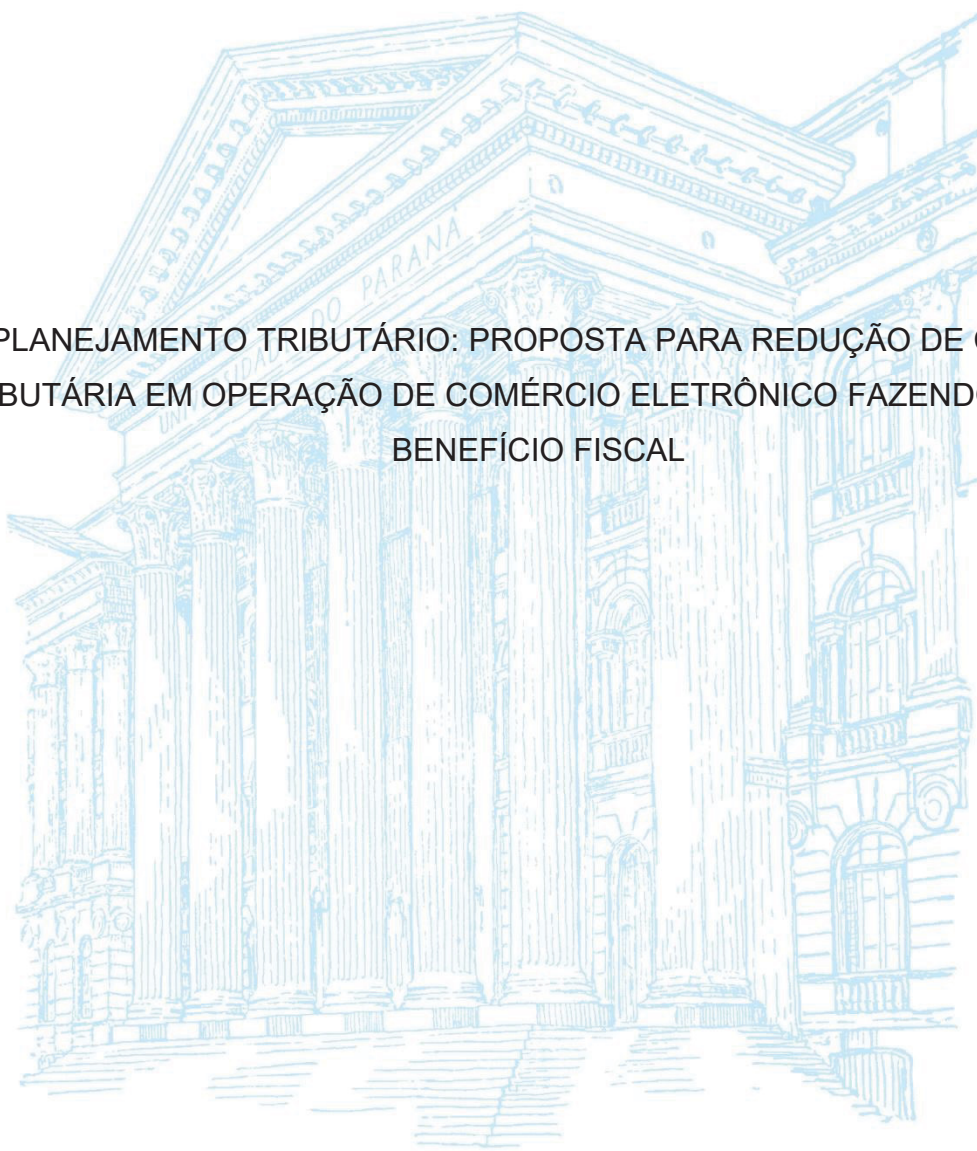


UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

DIRCE RODRIGUES DOS SANTOS

PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO: PROPOSTA PARA REDUÇÃO DE CARGA
TRIBUTÁRIA EM OPERAÇÃO DE COMÉRCIO ELETRÔNICO FAZENDO USO DE
BENEFÍCIO FISCAL



CURITIBA

2025

DIRCE RODRIGUES DOS SANTOS

PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO: PROPOSTA PARA REDUÇÃO DE CARGA
TRIBUTÁRIA EM OPERAÇÃO DE COMÉRCIO ELETRÔNICO FAZENDO USO DE
BENEFÍCIO FISCAL

Projeto Interdisciplinar apresentado ao curso de MBA em Gestão Contábil e Tributária, Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de Especialista em Gestão Contábil e Tributária.

Orientador: Prof. Dr. Flaviano Costa

CURITIBA

2025

RESUMO

O crescimento do comércio eletrônico no Brasil impulsiona empresas a investir em canais digitais, incluindo negócios já consolidados no atacado e varejo. Este estudo analisa a operação de *e-commerce* de uma tradicional indústria brasileira de capacetes para motociclistas, com mais de 40 anos de mercado e ampla rede de distribuição nacional, mesmo que o *e-commerce* represente uma fração das vendas, sua importância estratégica exige atenção ao planejamento tributário como forma de aumentar a eficiência e reduzir a carga fiscal. Por meio de uma análise SWOT, o presente estudo destaca pontos fortes como a experiência de mercado e estrutura para planejamento tributário, e os desafios como a complexidade do sistema fiscal e a informalidade no setor de atuação. A proposta técnica apresentada menciona a utilização do incentivo fiscal oferecido pelo Estado de Minas Gerais, chamado de Tratamento Tributário Setorial (TTS) para *e-commerce*, que proporciona vantagens como diferimento de ICMS, redução da base de cálculo e crédito presumido, no qual a proposta indica a utilização do crédito presumido resultando em uma redução significativa da carga tributária, de 15% para 7% nas vendas digitais. Para fazer uso do benefício a empresa precisa constituir uma filial no Estado e cumprir requisitos específicos como capital social mínimo, estrutura operacional ativa e percentual de vendas interestaduais. O estudo conclui que o projeto possui vantagens fiscais, e exige análise aprofundada de outros impactos operacionais, sugerindo a ampliação dos estudos para garantir uma decisão assertiva e sustentável.

Palavras-chave: 1. Planejamento Tributário 2. E-commerce 3. Incentivo Fiscal

SUMÁRIO

1 APRESENTAÇÃO	6
2 DIAGNÓSTICO PARA A CONSTRUÇÃO DA PROPOSTA.....	7
3 PROPOSTA TÉCNICA PARA A SOLUÇÃO DA SITUAÇÃO-PROBLEMA	10
REFERÊNCIAS.....	14

1 APRESENTAÇÃO

As operações via comércio eletrônico no Brasil apresentam crescimento constante nos últimos anos de acordo com uma pesquisa realizada no ano de 2024 pela Associação Brasileira de Comércio Eletrônico, “Em 2024 o e-commerce no Brasil superou os 200 bilhões em faturamento” (Edrone.me). O mercado foi bastante impulsionado pelo uso da internet e consumo digital, os dados incluem o Brasil na lista dos principais países com maior expectativa de crescimento no *e-commerce* em todo o mundo “Os dados do *e-commerce* no Brasil são animadores e colocam o país entre os maiores players deste mercado para os próximos anos” (Edrone.me).

O setor movimenta bilhões, “Índia, Indonésia e Brasil geraram coletivamente cerca de U\$230 bilhões em vendas de comércio eletrônico no varejo no ano de 2022” (Emarketer.com), e para as empresas que tem objetivo de se manter em evidência para o público alvo é fundamental o desenvolvimento desse canal, pois, além da finalidade de vender é uma vitrine para os produtos auxiliando todos os demais canais de distribuição, sendo usado ainda como ferramenta de marketing. Desta forma, mesmo para indústrias já consolidadas em operação de atacado e varejo, desenvolver um canal direto para aproximar seu consumidor final pode ser um grande impulsionador do negócio.

No contexto deste trabalho será abordada a operação de *e-commerce* de uma indústria de capacetes para motociclistas, “empresa brasileira pioneira na fabricação de capacetes no país com mais de 40 anos no mercado, mais de 12 mil pontos de vendas em todos os Estados” (Taurus Helmets).

Ainda que seja uma operação a princípio secundária em uma empresa de porte industrial, para que a operação de *e-commerce* tenha sua eficiência garantida com o melhor formato e estrutura para redução do custo e risco fiscal, é fundamental recorrer ao planejamento tributário, buscando os meios lícitos de minimizar o impacto fiscal sobre as vendas, “o planejamento tributário é utilizado para reduzir, adiar ou anular, dentro dos meios legais, o ônus fiscal” (Fabretti, 2005, p.318).

Com esse viés o objeto desse estudo para *e-commerce* é analisar localidades com possibilidade de incentivo e subsídios governamentais, considerando transações interestaduais, regime tributário mais adequado em face das possibilidades permitidas pela estrutura societária, concedendo a empresa o

horizonte de optar por cenários que permitam melhor gestão do seu custo fiscal para operação de comércio eletrônico.

2 DIAGNÓSTICO PARA A CONSTRUÇÃO DA PROPOSTA

Considerando o objetivo do presente trabalho e não esgotando as possibilidades de construção de estratégias para redução de encargos fiscais, uma vez que a reforma tributária no Brasil em fase de implementação, pode vir a potencializar ou inutilizar quaisquer estudos com base na legislação vigente, foi aplicada a seguir a análise SWOT (Figura 1) para diagnosticar a situação atual no contexto da operação de *e-commerce* na indústria de capacetes para motociclistas citada na apresentação:

FIGURA 1 – TABELA ANÁLISE SWOT

PONTOS FORTES Experiência de mercado Estrutura para planejamento tributário Rede de distribuição	PONTOS FRACOS Representatividade da operação Integração de sistemas operacionais Dependência de incentivos governamentais
OPORTUNIDADES Crescimento do comércio eletrônico Incentivos e benefícios governamentais Produto com possibilidade de isenção	AMEAÇAS Mercado com alto índice de informalidade Complexidade na aplicação das regras fiscais Reforma tributária

FONTE: O autor (2025).

Análise dos pontos fortes:

Experiência de mercado: Por ser pioneira no mercado em que atua, a empresa possui credibilidade e vasto conhecimento a respeito da legislação que abrange seu produto no território nacional;

Estrutura para planejamento tributário: Por ser parte de um grande grupo empresarial, a empresa conta com time qualificado para construção de projetos fiscais e suporte de renomadas consultorias tributárias para validar e aprofundar os estudos específicos de cada segmento;

Rede de distribuição: Com mais de 12mil pontos de venda abrangendo todos os Estados do Brasil, a empresa já está consolidada com o produto, o que permite

analisar com mais acuracidade quais Estados tem mais potencial para contribuir com a operação de *e-commerce*, considerando perfil de consumo, otimização na cadeia logística e incentivos fiscais concedidos.

Análise dos pontos fracos:

Representatividade da operação: Como fabricante a distribuição dos produtos ocorre concentradamente por intermédio de clientes atacadistas e varejistas, desta forma a operação de *e-commerce* representa um pequeno volume que pode ainda não justificar ações com maior movimentação na estrutura a depender da robustez do projeto;

Integração de sistemas operacionais: Os custos com integrações para os sistemas do grupo podem tornar complexo e oneroso o movimento para a operação de *e-commerce*, na estrutura societária atual obrigatoriamente essa operação precisa seguir todos os parâmetros e procedimentos determinados pela controladora do grupo, empresa que atua em rigoroso segmento de segurança, obrigada a atender protocolos mais rígidos que os exigidos para a operação de capacetes para motociclistas;

Dependência de incentivos governamentais: Alterar uma estrutura de vendas com centro de distribuição ou quaisquer estruturas físicas que tornem mais complexa a cadeia logística considerando exclusivamente os ganhos com incentivos fiscais, pode se tornar uma vulnerabilidade por depender de um fator sujeito a mudanças em política fiscal da região a qualquer momento por motivos que estão fora do escopo de atuação da empresa.

Análise das oportunidades:

Crescimento do comércio eletrônico: o desenvolvimento do comercio eletrônico é uma realidade que precisa ser mantida no radar das organizações, buscar formas de otimizar o elevado custo tributário nas vendas para consumidor final que é o foco deste canal, pode representar um diferencial competitivo para a empresa;

Incentivos e benefícios governamentais: Na busca de atrair os contribuintes para seu território, alguns Estados tem oferecido diferentes formas de incentivar as instalações para distribuição do comercio eletrônico, analisar quais fazem mais sentido para o negócio e podem contribuir com a rentabilidade da operação é um ponto crucial para o planejamento tributário;

Produto com características para potencial pleito de isenção: Apesar de fazer parte do grupo de motopeças na atual classificação de mercadorias, o capacete é um item fundamental para a segurança do motociclista, podendo ser considerado um equipamento de proteção individual (EPI). Há Estados que regulamentam redução na alíquota do ICMS para o capacete por esse motivo, o que gera precedente para um pleito a nível nacional podendo estender essa redução a todas as Unidades Federativas.

Análise das ameaças:

Mercado com alto índice de informalidade: Por seguir estritamente a legislação e regras fiscais a empresa possui um alto custo tributário, cenário que não afeta no mesmo nível alguns “players” que fazem uso de práticas informais, gerando um ambiente com desigualdade de concorrência e falta de visibilidade para analisar ganhos efetivos em relação a outros fabricantes.

Complexidade para aplicação das regras fiscais e atendimento de obrigações acessórias: Considerando que para cada Estado há um regulamento a ser seguido, com especificidades por produto, por operação, muitas vezes por cliente, e ainda que o capacete para motociclistas está incluso nos protocolos de substituição tributária do ICMS em grande parte das regiões, o correto atendimento deste complexo de leis e normas pode representar um ônus considerável com parametrizações sistêmicas e capacitação de equipe, além do risco de autuações e passivos fiscais caso ocorra qualquer falta de atendimento ao determinado pelo fisco, especialmente em casos que o contribuinte faça uso de incentivos fiscais;

Reforma tributária: a reforma tributária sobre o consumo que está sendo implementada no Brasil em regras gerais é uma oportunidade, a princípio estabelece um cenário de igualdade e transparência para as operações de consumo, o que inclui o comércio eletrônico. Aqui considerada uma ameaça sob a ótica de eminentes alterações com grande relevância na legislação, o que exige especial cautela no planejamento tributário que envolve investimentos baseados nas diretrizes fiscais vigentes, pois, pode se tornar obsoleta na sequência para todo segmento a ser impactado pela a entrada das novas regras.

3 PROPOSTA TÉCNICA PARA A SOLUÇÃO DA SITUAÇÃO-PROBLEMA

Considerando o diagnóstico da situação atual e com claro objetivo de otimizar a carga tributária nas operações de comércio eletrônico, que representa um desafio cada vez mais relevante para as empresas que desejam potencializar sua competitividade e oferecer melhores preços ao consumidor final, identificar a melhor região com incentivo fiscal adequado pode representar uma grande vantagem, permitindo reduzir custos e aumentar a eficiência das vendas *online*. Para elaboração desta proposta foram exploradas as opções de regiões com incentivos fiscais que possam beneficiar a operação, contribuindo para uma estratégia mais eficiente e viável de crescimento no mercado digital, neste contexto destacou-se o Estado de Minas Gerais que vem atraindo contribuintes que buscam os regimes fiscais especiais para o comércio eletrônico, sendo assim será apresentado nesta proposta técnica o cenário necessário para adesão a um dos benefícios oferecidos pelo Estado.

O benefício abordado neste estudo é o Tratamento Tributário Setorial (TTS) para o *e-commerce* no Estado de Minas Gerais que é um regime especial de tributação para empresas que operam com vendas *online*. Este regime foi instituído pelo Decreto nº 44.747/2008 e oferece um conjunto de benefícios fiscais específicos para empresas que operam comércio eletrônico, com objetivo de tornar suas operações mais competitivas. Como visa otimizar esse tipo de venda tendo como contraponto a complexidade da tributação para *e-commerce*, esse e outros benefícios fiscais têm ganhado força entre as empresas que atendem no formato virtual para aumentar o lucro da operação.

De acordo com a legislação vigente no Estado os principais benefícios do TTS E-Commerce em MG são: “Regime Especial para *E-Commerce*, vendas não presenciais para consumo final, destinadas a contribuintes do ICMS na condição de consumidores finais, não contribuintes do ICMS e pessoas físicas” (SEFAZ/MG) os benefícios oferecidos pelo Regime Especial que se encaixam para a operação da empresa em questão são relacionados a seguir (Figura 2):

FIGURA 2 – RELAÇÃO DE BENEFÍCIOS DO REGIME ESPECIAL

EM RELAÇÃO AS ENTRADAS DE MERCADORIAS Diferimento na entrada de mercadorias importadas destinadas exclusivamente para revenda Para aquisições internas (MG), possibilidade de diferimento total ou parcial (0% a 33%) Afastamento do ICMS-ST, a depender da classificação (NCM) Impossibilidade de manutenção de crédito oriundo de aquisições em outras UF's
EM RELAÇÃO AS SAÍDAS DE MERCADORIAS Redução base de cálculo ICMS para que corresponda 1,6% do valor das operações de importação Atribuição da responsabilidade, como substituto tributário, pela retenção e recolhimento do ICMS Crédito presumido que resulte carga tributária efetiva de 1,3% tratando-se de operação interestadual

FONTE: O autor (2025).

Após especificação das diretrizes do benefício, é necessário considerar o processo da operação de *e-commerce* da empresa para entendimento das premissas que podem ser abrangidas e beneficiadas, neste caso a empresa possui fábrica estabelecida no Estado do Paraná e as vendas digitais contemplam todo território nacional com o produto de fabricação própria “Capacete para uso de motociclista NCM 65.06.1000” relacionado nos protocolos de substituição tributária do ICMS no CONFAZ. Para representar a possível redução de carga tributária foi elaborada a (Figura 3) com a aplicação do cálculo de ICMS sobre um valor estimado de média unitária da operação, considerando o cenário atual da empresa em comparação com o cenário futuro fazendo uso do benefício fiscal:

FIGURA 3 – COMPARATIVO CENÁRIO ATUAL X FUTURO

APURAÇÃO FISCAL	CENÁRIO ATUAL	CENÁRIO FUTURO
Valores de venda	(sem benefício) (Fórmulas)	(com benefício) (Fórmulas)
1 Preço médio unitário	R\$ 600,00	R\$ 600,00
2 Alíquota do ICMS interestadual	12%	12%
3 Valor do ICMS interestadual	R\$ 72,00 (1*2)	R\$ 72,00 (1*2)
4 Base de Cálculo ICMS DIFAL	R\$ 600,00	R\$ 600,00
5 Alíquota interna do Estado destino	18%	18%
6 Valor do ICMS estimado no destino	R\$ 108,00 (4*5)	R\$ 108,00 (4*5)
7 Valor do ICMS DIFAL	R\$ 36,00 (3-6)	R\$ 36,00 (3-6)
Apuração ICMS		
8 Total ICMS a recolher	R\$ 88,91 (9+10-11)	R\$ 43,80 (9+12)
9 ICMS DIFAL	R\$ 36,00	R\$ 36,00
10 ICMS próprio	R\$ 72,00	R\$ 72,00
11 Crédito ICMS compra (estimado)	R\$ 19,09	R\$ -
12 1,3% s/ base do ICMS próprio	R\$ -	R\$ 7,80 (1*1,3%)
13 Crédito presumido (Benefício)	R\$ -	R\$ 64,20
Carga tributária de ICMS	15% (8/1)	7% (8/1)

FONTE: O autor (2025).

O Estado de Minas Gerais, assim como as demais Unidades da Federação que concedem benefícios fiscais, o fazem como forma de incentivar o desenvolvimento econômico, atrair investimentos e gerar empregos em seu território, e também direcionar atividades econômicas para setores que consideram estratégicos. Para que o objetivo seja atingido existem algumas condições e exigências que devem ser cumpridas pelo contribuinte como contrapartida, para garantir que o benefício fiscal não se traduza apenas em redução de impostos para uma empresa específica, mas, que efetivamente resulte em investimentos que beneficiem a população e o Estado. “A implementação desse regime requer a criação de uma estrutura mais elaborada, incluindo a configuração de um CD e a integração das operações entre e-commerce e lojas físicas” (Tactus.com.br), desta forma, no cenário da indústria de capacetes objeto deste estudo, serão necessárias algumas adequações para ser considerada uma operação apta ao uso do benefício em questão:

- 1) Abertura de filial no Estado de MG devidamente enquadrada para o pleito do benefício fiscal para E-commerce;
- 2) Enquadramento, pleito e acompanhamento do Regime Especial para *E-Commerce* (vendas não-presenciais destinadas ao consumidor final pessoa física ou jurídica) junto à SEFAZ/MG na modalidade automatizada, que não contempla o afastamento do ICMS ST nas entradas de mercadorias, e o contribuinte deve atender os seguintes requisitos:
 - 2.a) Ter iniciado suas operações um mês antes a solicitação do Regime Especial, para que não seja enquadrado como estabelecimento em início de atividade e possa solicitar o benefício na modalidade automatizada;
 - 2.b) Comprovar a integralização do capital social de no mínimo R\$ 100.000,00 (cem mil reais) inclusive devendo apresentar os comprovantes de depósito da integralização do capital social;
 - 2.c) Alvará de Funcionamento e contrato de locação do espaço vigentes;
 - 2.d) O benefício é deferido com prazo de validade de 6 meses, e a empresa deverá ter realizado vendas interestaduais destinadas a consumidores finais em valor equivalente ao percentual mínimo de 30% do valor de suas vendas totais de mercadorias, nos seis meses contados retroativamente a partir do mês anterior ao

do requerimento, para que possa ser solicitado a sua prorrogação e garantir a manutenção da modalidade;

2.e) O contribuinte deve manter escrituração e apuração fiscal em âmbito estadual e entrega de obrigações acessórias da filial de MG em ambiente de Regime Especial de Tributação.

Caso a empresa faça a opção por montar sua estrutura de comércio eletrônico no Estado de MG de acordo com as condições necessárias para usufruir do benefício, contará com a redução de carga tributária do ICMS conforme demonstrado no quadro comparativo de cenário (Figura 3) passando de uma carga atual de 15% (quinze por cento) para 7% (sete por cento) o que representa uma redução considerável de 8p.p. (oito pontos percentuais) no seu custo fiscal com as vendas digitais para consumidor final.

O foco deste trabalho foi apresentar única e exclusivamente um possível panorama a respeito da situação fiscal para redução de carga tributária, no qual nota-se a vantagem em relação ao formato atual, não esgotando as possibilidades de análise na operação, pois, para um movimento que demanda investimentos e alterações na estrutura logística e operacional da empresa, é importante ampliar a abordagem.

Ao aprofundar para uma análise de lucratividade outros estudos devem ser agregados para que se possa analisar o impacto em outras áreas, levantar a necessidade de recursos humanos, tecnológicos, financeiros, e outros para garantir a correta aplicação do benefício e operação da nova estrutura, trazer à luz com maior acuracidade possível os prós e contras, vantagens ou desvantagens, e possíveis outros custos ou ganhos na operação como um todo, garantindo desta forma que seja tomada a melhor decisão para companhia.

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE COMÉRCIO ELETRÔNICO – **Disponível em:** <https://dados.abcomm.org/previsao-de-vendas-online> – acesso em 25/04/25

EDRONE.ME – **Disponível em:** <https://edrone.me/pt/blog/dados-ecommerce-brasil> - acesso em 25/04/2025

EMARKETER.COM – **Disponível em:** <https://www.emarketer.com/content/top-10-countries-retail-ecommerce-growth> – acesso em 25/04/2025

FABRETTI, Láudio Camargo. **Código tributário nacional comentado**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2005. 318 p.

SEFAZ/MG - **Decreto Nº 44.747**, de 3 de março de 2008 – acesso em 25/04/2025

TACTUS.COM.BR - **TTS para e-commerce em MG**: como funciona e como obter este benefício - acesso em 26/04/2025

TAURUS HELMETS – **Disponível em:** <https://www.taurushelmets.com/sobre> - acesso em 26/04/2025