

Quarta-feira, 6 de Setembro de 2006

BUSCA

ok

FALE CONOSCO

CANAIS
Home
Direto da redação
Última edição
Edições anteriores
Vitrine
Cross-Docking
Assine a Tecnológica
Anuncie
Cadastre-se
SERVIÇOS
Agenda
Cursos de logística
Dicionário de engenharia
Dicionário de logística
Links
Modal ferroviário
Operadores logísticos
Prêmio Volvo

Revista Tecnológica

Fevereiro - 2006 - Ano XI - Nº 123

Planejamento Tributário A era da logística tributária

Planejamento Tributário

A era da logística tributária

Incentivos fiscais transformaram o Brasil no único país do mundo no qual a menor distância entre dois pontos não é uma reta. Agora, os tributaristas alertam as empresas para que analisem os detalhes fiscais e financeiros de suas operações, pois os riscos podem ser maiores que as vantagens. Acompanhe mais esta série de reportagens

Um fabricante de São Paulo vende mercadorias que têm como destino o varejo no mesmo Estado. Destes três exemplos de operação logística, qual não está de acordo com a lei?

A- O atacadista/distribuidor ou operador logístico transfere a carga até uma filial ou um armazém no Distrito Federal, onde o ICMS é menor. A venda, então, é feita de lá para São Paulo.

B- A mercadoria não sai de São Paulo, mas apenas a nota fiscal passeia da fábrica paulista ao Centro-Oeste, onde o escritório do atacadista ou um depósito do fabricante emite outra nota de venda, com imposto mais baixo, que volta para distribuição em São Paulo.

C- Nem a mercadoria e nem a nota saem de São Paulo, mas a operação ainda usufrui dos benefícios do Distrito Federal, com toda a transação fiscal feita apenas virtualmente.

Fácil identificar que o terceiro caso evidentemente é uma fraude, um crime, repudiado pela maioria das empresas e punido pelo Fisco. Mas entre o primeiro e o segundo exemplos há controvérsias. A alternativa A é a única que, a rigor, está dentro da lei. Embora ilógica em termos de transporte, está amparada no direito de cada Estado de definir sua alíquota de ICMS. Dessa forma, a empresa estaria se valendo de uma guerra fiscal entre unidades da Federação para otimizar o custo de sua operação logística.

Existe, porém, quem defenda a legalidade da opção B. "Temos um parecer de renomado jurista demonstrando que, se as empresas estão pagando imposto, não é necessário que a carga acompanhe a nota", diz o consultor Altamiro Borges, da ABGroup e presidente do Conselho

OLÁ,
VAN

(se n
aqui)

Veja
ediç



ca
e
nos

CC
MI

Deliberativo da Aslog (Associação Brasileira de Logística), sem revelar o nome do autor. Borges é um especialista nas operações do maior pólo atacadista do Brasil, baseado em Uberlândia, no Triângulo Mineiro, que surgiu justamente por conta de incentivos fiscais.

No entanto, tributaristas que estudam a chamada "dança das cargas" alertam que nenhuma das três operações citadas estaria livre de uma multa. Assim como as empresas, o governo do Estado de São Paulo está fazendo o máximo possível para não perder dinheiro. E a legislação atual já lhe oferece meios para provar que, se uma mercadoria tem origem e destino em terras paulistas, é obrigada a pagar os 18% de ICMS e ponto final.

Distorções questionadas

O Brasil conta hoje com 44 alíquotas de ICMS vigentes em seus 26 Estados e Distrito Federal. "Regiões como Nordeste e Centro-Oeste valem-se da política fiscal para atrair investimentos em troca da renúncia de receitas tributárias. Óbvio que a instalação de uma indústria em um local de menor infra-estrutura promove o desenvolvimento. Já os incentivos concedidos exclusivamente à área comercial vêm sendo questionados, por gerar algumas distorções", afirma a advogada Raquel Marcos Simões, responsável pela área de consultoria tributária do Menezes e Lopes Advogados, que também atende à Aslog.

Segundo ela, as críticas se devem a casos de abuso e de má utilização desses incentivos. "Não são raras as mercadorias que saem de um Estado do Sudeste para o Centro-Oeste ou Nordeste para, ao final, realizar-se a venda no Estado de origem da operação. Até aqui, desde que o trânsito dos produtos seja acompanhado da respectiva nota fiscal, que os destinatários sejam legitimamente identificados e que a mercadoria efetivamente seja entregue no endereço constante do documento fiscal, o risco da operação é do remetente das mercadorias, mas não alcança o transportador ou operador logístico", ressalta.

Já no que se refere ao "passeio de notas", a especialista chama a atenção dos transportadores e operadores logísticos. "Na maioria das vezes, as empresas abrem um pequeno escritório no Estado incentivado, transferem a mercadoria sem valor agregado para este local ou apenas faturam a produção de outro Estado pelo Estado incentivado. Essa prática, justamente por não promover qualquer desenvolvimento à área incentivada, e significar aos Estados apenas renúncia de arrecadação, é a mais condenada e combatida nos dias de hoje", explica.

A advogada alerta: "Além do trânsito de documentos fiscais desacompanhados das respectivas mercadorias representar risco de autuação fiscal ao transportador ou ao operador logístico que realiza esse tipo de operação, a conduta também pode acarretar consequências penais, na medida em que pode ser enquadrada na lei

de crimes contra a ordem tributária.”

Ela aponta que as iniciativas de fiscalização contra esse tipo de conduta também estão se aprimorando. O Estado de São Paulo está na dianteira e já expediu o Comunicado CAT nº 36, determinando o estorno dos créditos aproveitados na entrada de produtos que se beneficiaram dessas espécies de benefícios.

Em reunião na Fiesp, o secretário da Fazenda do Estado de São Paulo, Eduardo Guardia, assegurou que o alvo da fiscalização paulista será inicialmente o setor comercial, especialmente as empresas que possuem escritórios em outras unidades da Federação e façam transitar por estes suas mercadorias sem valor agregado na operação, visando apenas usufruir os benefícios fiscais.

“Espera-se que esse problema seja definitivamente resolvido com a implementação da reforma tributária. Como, para ser aprovada, ela depende de acordo político dos líderes dos Estados brasileiros e do Distrito Federal, são poucas as esperanças de uma solução breve”, avalia.

Enquanto isso, na sua opinião, cabe ao setor de logística “especial atenção à questão relativa aos documentos fiscais da carga transportada, sob pena de incorrer em riscos fiscais e criminais que podem contaminar a operação e o patrimônio da empresa e dos respectivos sócios”.

Durma tranquilo

Em uma recente apresentação para empresários do setor supermercadista, o ex-secretário nacional de Acompanhamento Econômico, conhecido como o xerife dos preços do Plano Real, José Milton Dallari, causou certo incômodo na platéia ao tocar no assunto, mas foi direto ao ponto: “Sai mais barato pagar todos os impostos do que propinas aos fiscais.”

Dallari, que dirige a Decisão Consultoria, salienta: “Empresário esperto, hoje, é aquele que paga impostos e não o que busca melhoria na margem de lucro com sonegação.” E constata: “A complexidade tributária é tanta que a grande maioria ou quase a totalidade do empresariado não conhece detalhadamente as vantagens e desvantagens a que está sujeita. Daí a importância de um planejamento adequado.”

Segundo ele, “o custo adicional do recolhimento adequado é compensado com um sono mais tranquilo”. Aos empresários que ainda operam às margens da lei, ele adverte: “Sugiro que pensem seriamente nas consequências, porque as Receitas estão aprimorando cada vez mais os seus sistemas, inclusive com softwares específicos para cada tipo de fiscalização. Hoje um agente já sai para uma fiscalização sabendo que notas vai pedir. Em cinco anos, todos os programas estarão integrados e quem não estiver preparado terá muita dificuldade. Basta um ano ou dois para se ajustar e depois vira

hábito; não tem mais volta.”

Dallari reconhece que a origem do problema é a natureza “complexa e perversa” do sistema tributário brasileiro que, além dos impostos clássicos, ainda extrapolou para uma série de contribuições e taxas de melhorias. “Em menos de dez anos, isso fez a carga tributária subir de 28% do PIB para 39%. Recursos que saíram do setor produtivo e foram para o governo, com pouco retorno para a sociedade. Isso num País onde a renda familiar média é de US\$ 5 mil por ano. Nos Estados Unidos, a carga tributária é de 32%, mas a renda média familiar é de US\$ 29 mil anuais.”

Como este é um ano eleitoral, Dallari espera somente para o próximo governo a aprovação da reforma do ICMS, que estabelece apenas cinco alíquotas para todos os Estados e torna equivalente a taxaço interestadual.

Por enquanto, as empresas precisam se adaptar às constantes alterações na legislação de cada unidade da Federação. “É muito difícil ter um especialista em todos os tributos. É natural que as organizações demandem profissionais para ajudá-los a usufruir as vantagens que legislação faculta”, diz o consultor.

Para ele, os empresários ainda não estão computando qual o custo adicional de uma operação em outro Estado, por conta de um benefício, e mais o risco fiscal. Somente após a reforma tributária as companhias poderão reduzir suas estruturas de controle. “Então veremos se um negócio dá margem positiva ou não. Da mesma forma, saberemos como ficarão os Estados que concederam incentivos até então. Se quiserem continuar concedendo benefícios, não poderão mais fazê-lo à custa de outros”, adianta.

Saída extrema

Afinal, o Brasil abusa da sonegação por causa da alta carga de impostos ou o governo cobra demais para compensar a alta sonegação? Na opinião de um especialista em logística e tributação, que nos últimos anos vem dedicando a maior parte de seus dias a este segundo tópico, não há dúvidas: o peso das taxaço empurra as empresas para a informalidade.

Francisco Tabajara de Britto dirigiu no Brasil, até o ano passado, a DHL Solutions, uma das maiores operadoras logísticas do mundo, e hoje tem sua própria consultoria, a LogSolutions. Sua formação inicial na área de contabilidade, seguida de uma longa experiência na cadeia de suprimentos de grandes clientes, lhe deram um perfil que hoje é o ideal para todos os executivos da área: entender profundamente do negócio, saber qual a prática logística mais adequada para cada caso e, por fim, otimizar os custos das operações de acordo com o complexo sistema tributário.

Para Tabajara, hoje em dia, o responsável pelas soluções logísticas de

uma empresa deve dedicar muitas horas do seu expediente ao estudo das aplicações de impostos para cada projeto. "Ou faz isso ou a empresa perde dinheiro. De que outra forma vai orientar o cliente a tomar a decisão entre operar com um depósito fechado ou com armazém geral?", indaga.

Ele analisa o quadro que se tem hoje na logística brasileira: "No centro de toda esta discussão está a presença excessiva do Estado no mercado. Isso vai desde as relações trabalhistas até os impostos sobre operações. Se hoje a competição não é mais entre empresas, mas entre países, estamos descendo na escada rolante. Perdemos tempo com questões que já foram resolvidas há décadas no mundo desenvolvido. O resultado é uma ineficiência logística brutal."

O consultor recorda-se de uma empresa que quase desistiu de construir um porto privado no País quando se defrontou com o volume de documentos exigidos somente para provar sua lisura e obter a autorização da Antaq (Agência Nacional de Transportes Aquaviários). "E isso aconteceu em pleno 2005! Em vez de incentivo ao investimento, no Brasil a eficiência é penalizada. Parece uma punição antecipada por tentativa inconseqüente de fazer negócio", ironiza.

Competência ampliada

No início dos anos 90, o consultor José Geraldo Vantine elaborou um grande projeto de modelagem de distribuição para um representante deste setor que se instalou em São Paulo, o maior centro consumidor do Brasil. Dois anos depois, a empresa fechou as portas e mudou-se para Pouso Alegre, cidade que oferecia benefícios fiscais em Minas Gerais, porque não tinha mais como competir com os atacadistas instalados naquele Estado.

"Hoje, é arriscado aconselhar uma empresa a se instalar em determinado local apenas por conta de um incentivo. E se ele deixar de existir? A verdade é que não há remédio único para todas as empresas. Dois concorrentes podem ter planejamentos tributários completamente distintos", ressalta.

Por conta desta complexidade, na opinião de Vantine, uma formação completa de um bom profissional de logística deveria agregar conhecimentos de Engenharia Industrial ou de Produção, Administração de Empresas, Administração de Materiais, Economia, Marketing e Direito Tributário.

Para o consultor, este último campo de especialidade se integrou ao perfil de competências essenciais no mercado porque o governo brasileiro tem um viés arrecadador. "As Eadis, por exemplo, não foram criadas por questões logísticas, mas para serem postos de arrecadação e fiscalização da Receita", lembra.

Segundo Vantine, a complexidade da legislação brasileira é uma questão cultural e política. "Por isso, com raras exceções, o que define

um projeto de modelagem logística atualmente é a questão tributária.”

As distorções são gritantes. Uma multinacional vende 40% de suas ferramentas no Brasil, atualmente, com destino a Brasília. “Se a empresa trabalhar ‘by the book’, o que sobra no final do mês não dá para pagar a carga tributária. Quando houver uma equalização de impostos, seguramente a matriz logística do País mudará. Mas a reforma tributária não vai para frente porque mexe com o interesse de cada Estado”, declara Vantine.

O tamanho do impacto

Milton Hashimoto de Moraes, da Log Tributos, consultoria tributária especializada em logística e transporte, também tem grande experiência nas duas áreas. Fez carreira na antiga Danzas e posteriormente na DHL e sabe que não basta unir um profissional que entenda somente de logística com outro que saiba apenas de impostos. É preciso conhecer os dois temas simultaneamente.

“Cada vez mais as atividades tributárias estão intrinsecamente ligadas à logística. Não se faz uma operação ou implantação de centrais de distribuição, armazéns, filiais e transportadoras, sem estudo prévio do impacto da carga tributária em todo o processo. Sem este planejamento, corre-se o risco de haver prejuízos financeiros por recolhimento a maior de impostos ou por exposição da empresa a riscos fiscais”, alerta.

Os impostos e contribuições que incidem diretamente nos preços e custos dos serviços logísticos são o ICMS, ISS, PIS e Cofins, que tiveram impacto ampliado na logística e mudaram o cenário nos últimos anos. O primeiro, ressalta o consultor – por ser exigido nas operações de movimentação de mercadoria e de transporte interestadual e intermunicipal –, tem o peso mais significativo na formação de preços e influência estratégica na definição do local de implantação de centrais de distribuição, armazéns e filiais.

“O operador logístico tem de estar atento para as oportunidades e riscos de cada operação, devido à complexa legislação fiscal. O que se espera é que a anunciada federalização do ICMS, passando à União o controle desse imposto, acabe com a guerra fiscal entre os Estados e assim diminua o impacto tributário, ou ao menos diminua a complexidade fiscal de cada operação”, diz.

Já o PIS e o Cofins, que incidem sobre as receitas totais da empresa, desde a publicação das leis 10637/02, 10833/03 e 10865/04, elevaram de forma acentuada a carga tributária para os operadores logísticos, principalmente para as empresas enquadradas no Lucro Real. “Isso foi agravado pela impossibilidade de crédito de muitos insumos considerados essenciais na prestação de serviços. Algumas empresas ingressaram com ações judiciais, contestando a forma de tributação destas contribuições ou para ter o crédito de PIS e Cofins

sobre todos os custos e despesas da pessoa jurídica”, explica.

Quanto ao ISS, a Lei Complementar 116/03 disciplinou o recolhimento do imposto para vários serviços do segmento logístico e transporte municipal. “Foi praticamente o fim da guerra fiscal entre os municípios, pois o ISS passou a ser devido à Prefeitura da cidade onde o serviço é prestado e não mais ao município onde a empresa está sediada”, relata.

No entanto, cada município ainda determina a sua alíquota, variando de 2% a 5%, com raras exceções obtidas na Justiça para índices abaixo destes. “Para diminuir a carga tributária, operadores logísticos podem se estabelecer em municípios onde a alíquota do ISS é menor e onde a prefeitura conceda incentivo fiscal e/ou algum tipo de benefício para a construção ou aluguel do depósito”, recomenda.

Hashimoto conclui: se não bastasse toda a carga tributária, a precária legislação fiscal para o segmento logístico, principalmente na legislação do ICMS, faz com que muitos operadores tenham de ter o respaldo de regimes especiais, concedido pelas secretarias estaduais de Fazenda, para amparar ou viabilizar suas operações.

Estratégia de Estado

A reforma tributária pode estar tardando para as empresas, mas para o governo ela já tem mais de dez anos e vem dando resultados. “Desde 1994, as mudanças vêm sendo feitas em pedaços e sempre destinadas a beneficiar o Estado, que bate recordes sucessivos de arrecadação. Foram modificadas várias legislações que impactaram no setor de logística. Porque hoje esta é uma das atividades que mais crescem. E a estratégia dos governos é arrecadar mais dos serviços, desde que a indústria e o comércio perderam participação”, esclarece Alessandro Dessimoni, diretor da Menezes e Lopes Advogados Associados.

Na sua opinião, a primeira grande mudança ocorreu em 1998, quando PIS e Cofins, que eram cobrados sobre o faturamento, passaram a incidir sobre todo tipo de receita. Assim, empresas que registravam entradas em caixa que não eram próprias de sua atividade passaram a pagar também por estas.

O segundo golpe sentido pelas empresas foi a elevação da carga do PIS e Cofins para 9,25% das receitas. Depois, as operadoras tiveram de passar a reter em suas notas de serviços, além do Imposto de Renda, o PIS, o Cofins e a Contribuição Social sobre o Lucro. “As empresas que estavam na informalidade se viram em má situação”, lembra.

E o mais recente marco dessas modificações, na visão do advogado, ocorreu em 2004, quando a lista de atividades tributadas com o ISS subiu de 101 para 200. Os serviços de logística passaram a ser discriminados, ao mesmo tempo em que a alíquota mínima do imposto

passou a ser de 2%. "Muitos municípios reduziram suas bases de cálculo, mas a carga tributária para os prestadores de serviço de fato aumentou", constata.

Margens apertadas

Para o operador logístico, que tem o gene da otimização em seu DNA, o aumento da mordida do Estado provocou como reação um planejamento tributário mais minucioso. "A logística no Brasil é hoje muito mais influenciada por esta questão do que pelos custos operacionais. Este é um mercado altamente competitivo, que tende a margens cada vez mais baixas e que, por isso, vai operar no limite. O que faz a diferença não é mais a estrutura do operador, mas a solução fiscal que ele oferece", analisa Walter Vighy, diretor de Planejamento da Cesa Logística e vice-presidente da Aslog.

"A diferença entre uma alíquota de 18% de ICMS e outra de 7% é certamente maior que qualquer custo logístico. O frete representa de 3% a 5% da operação. Com isso, chegamos à era da logística tributária", diz.

O executivo emenda, com franqueza: "Todo mundo no mercado é pragmático. O que está em jogo é a venda de amanhã. Se você não fizer esse planejamento, simplesmente não vende. O nível de serviço é que tem de se adequar à logística fiscal e não o contrário. Esta é uma oportunidade de negócios para a empresa."

Vighy acredita que a reforma tributária não mudaria esta situação a curto prazo, mesmo que fosse implantada amanhã. "As empresas têm contratos com os Estados. Precisa haver regras de transição. Não será uma canetada que resolverá o problema", prevê.

Fator decisivo

O consultor Altamiro Borges diz que, nestes 12 anos em que tem sua própria empresa de logística, todos os projetos para instalação de fábricas e centros de distribuição tiveram a questão tributária como fator-chave de decisão. "Conseguimos grandes economias e aumentamos a competitividade de nossos clientes", afirma.

Segundo ele, uma análise completa da rede logística tem de passar por toda a estrutura de facilidades. "Contamos com assessorias tributárias em todos os Estados em que atuamos e com softwares que nos apóiam nestes cálculos, para chegar à melhor opção de acordo com o tipo e com o prazo do incentivo de cada região", descreve.

Borges dá uma dimensão do uso dos benefícios no Brasil: "Basta considerar que os atacadistas respondem por 45% da carga distribuída no País e que 80% do volume transportado por eles passam por filiais."

O consultor informa que esta questão se tornou tão crucial que a Aslog já incluiu o conhecimento tributário como um dos itens de formação do profissional de logística, em convênio firmado com a Unicamp.

"Acredito que, pelos próximos dez ou 15 anos, ainda passaremos por um processo de maturidade nos processos tributários", avalia. Enquanto isso, "as empresas devem ter muito cuidado com estudos parciais que as levem a se instalar em regiões com benefícios, mas que depois se traduzem em prejuízos", ressalta.

Quem testemunhou recentemente um caso do gênero foi o presidente do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT), Gilberto Luiz do Amaral. "Uma empresa fez um investimento relevante para se instalar em Goiás e, assim que começou a operar, notou que estava perdendo dinheiro, porque o planejamento tributário havia sido mal feito", revela.

"Poucas empresas sabem fazer o cálculo tributário no País. Mesmo sendo óbvio, muitas ainda não entendem que crescimento de faturamento não significa maior lucratividade. Ficam espremidas entre as margens menores de lucro e as pressões de preço do mercado e partem para a sonegação. E, quando descobertas, afundam", ensina.

Para ele, todo cuidado é pouco na estruturação dos projetos. Mas, se de um lado as empresas de logística têm de se adequar à realidade tributária, de outro, precisam pressionar o governo, pois estão sofrendo por pura incoerência da gestão pública.

"O transporte e a armazenagem não são exemplos de atividade-fim na economia nacional. Eles são meios entre o fornecedor e consumidor. Em outros países, entende-se que a finalidade da economia é estimular o consumo, por isso toda atividade-meio deve ter uma taxação menor, para não aumentar o custo nestas atividades. O valor agregado pelo operador logístico está em fazer a mercadoria chegar ao consumidor", explica.

Segundo o presidente do IBPT, de todos os custos agregados pelo complexo logístico, 57% são tributos – ou seja, o consumidor economizaria todo esse montante só com impostos se pudesse comprar diretamente na porta de cada fábrica. "O governo está onerando um meio para que a atividade-fim se realize. E o pior: a sociedade está pagando mais sem ter retorno em serviços públicos!"

Como a natureza dos agentes econômicos é buscar o menor custo, só há três desfechos: planejamento tributário, sonegar ou quebrar. No entanto, Amaral tem dúvidas se os efeitos colaterais de um passeio de mercadorias são compensados pelos benefícios fiscais: há o risco de roubo de carga, gastos de manutenção, aumento do frete, aumento do seguro, gastos com monitoramento, etc.

Para ele, o maior exemplo de que as empresas de logística ainda não

têm controle tributário está na Bolsa de Valores. A ALL é a única empresa brasileira deste setor com ações no mercado. Abrir o capital é a forma mais barata de financiamento, mas os investidores exigem total transparência das práticas de governança corporativa.

Amaral alerta que ter uma grande equipe para cuidar da burocracia tributária da empresa não implica melhores resultados. "Quem faz este papel não tem tempo para pensar. É apenas um funcionário do Fisco remunerado pela empresa. As organizações precisam de planejadores tributários internos e externos", aconselha.

No ano passado, um estudo da FGV-SP, feito sob encomenda do Instituto Etco (de Ética Concorrencial), mostrou que, para cada bilhão de dólares faturados no Brasil, há 29 profissionais cuidando de questões tributárias, quando na média mundial é necessária apenas uma pessoa para o mesmo resultado.

Responsabilidade social

Mesmo quem aceita o passeio de mercadorias, por força das vantagens tributárias, convida as empresas a refletirem sobre os resultados desta postura para a sociedade. "A carga leva consigo outros efeitos que não aparecem nos balanços imediatos da empresa, mas que todos pagamos, na forma de mais poluição, estradas piores, riscos de acidentes e outros. Para que mundo estamos trabalhando? Está faltando equilíbrio entre o curto e o longo prazo", pondera o professor Silvio Laban, vice-coordenador de Excelência em Varejo da FGV-SP.

Laban conhece bem a famosa pressão pelos resultados mensais e trimestrais nas empresas. Trabalhou em multinacionais como Carrefour e Wal Mart e foi presidente da Associação ECR Brasil. Mas ele questiona se os benefícios fiscais realmente justificam tanta distorção: "No final do dia, pode até haver um ganho de competitividade, mas, se ele vem por conta de uma manobra fiscal, em algum lugar a empresa está perdendo. Incentivos são um paliativo. As empresas deveriam cobrar outra postura do governo porque, se não tiverem um olho no presente e outro futuro, vão maximizar os resultados de agora às custas do amanhã. Vamos debater o País de forma mais ampla", sugere.

Os executivos têm tempo para pensar nisso? "O crescimento econômico interessa a todos. Por isso, os embarcadores também devem combater essas soluções fiscais, pois os operadores se vêem forçados a isto pela legislação. Caso contrário, continuaremos sendo o país do jeitinho."

O professor salienta: "O mundo está crescendo mais rápido que nós. Quando vamos olhar para este problema de maneira estruturada? O fato é que a descoberta da logística pelo Brasil fez do planejamento tributário um mal necessário. Há muita gente vivendo em torno disso, mas temos que ir além das soluções paliativas."

Para Pedro Moreira, presidente do Conselho da Associação Brasileira de Movimentação e Logística (ABML), essa realidade não mudará nem no curto nem no médio prazo. "As empresas devem se unir em torno do Plano Nacional de Logística, que está em discussão no governo há dois anos e que deve ter um capítulo para a gestão tributária."

Na sua opinião, o momento é de separar o joio do trigo na competência logística e utilizar a expertise dentro da legalidade. "É mais uma etapa na seleção natural dos operadores. E também envolve uma questão de ética e responsabilidade social", afirma.

André Sales

ABGroup: (34) 3214-8001

ABML: (11) 5082-3972

Aslog: (11) 3688-5513

Advocacia Rodrigues do Amaral: (11) 3124-1514

CHEP: (11) 3371-0344

Cesa Logística: (31) 2191-3500

Decisão Consultores: (11) 3845-7866

FGV-SP/Depto. Marketing: (11) 3281-7848


IBPT: (41) 3232-9241

LogSolutions Consultoria: (11) 5055-0811

Log Tributos Consultoria: (11) 6345-4401

Menezes & Lopes Advogados Associados: (11) 2172-7600

Vantine Consultoria: (11) 3151-6090

 voltar

 enviar essa notícia para um amigo

 imprimir