

## 2

# Efeitos da Tributação sobre a Organização de Firms Prestadoras de Serviços

### 2.1.

#### Introdução

Por que tantos profissionais liberais de sucesso optam por constituir pessoas jurídicas? A resposta que este artigo propõe a essa pergunta é que esses profissionais optam, na verdade, por se apresentar ao fisco de forma a poderem ser taxados segundo as regras do imposto de renda de pessoas jurídicas. A análise da estrutura do imposto de renda no Brasil não deixa dúvidas que, para algumas classes de contribuinte, pode valer a pena (e muito) fugir do imposto de renda de pessoas físicas. A mera troca na classificação de um negócio, de pessoa física para pessoa jurídica, pode trazer uma significativa diminuição no passivo tributário. Logo, a estrutura da tributação estaria afetando a forma como esses negócios se organizam legalmente. A comprovação desta hipótese e o melhor entendimento do fenômeno são de grande importância por suas implicações para a eficiência econômica.

Na literatura, a investigação do efeito da tributação sobre a forma como as empresas se organizam é relativamente nova. A análise tradicional da tributação enfatiza efeitos sobre variáveis como poupança, investimento e oferta de trabalho, e como tais efeitos dão lugar a ineficiências econômicas. Mais recentemente, outras reações à tributação vêm recebendo atenção, entre elas, a mudança na forma organizacional das firmas. Desde então, muitos trabalhos vêm tentando medir a sensibilidade da mudança na forma organizacional das firmas à taxação, bem como os custos de eficiência envolvidos.

Em um influente artigo, Harberger (1962) propõe um arcabouço teórico para a análise dos efeitos do imposto sobre a renda das corporações bem como sua incidência. Ele utiliza um modelo de equilíbrio geral para analisar o impacto do imposto sobre o preço relativo dos fatores e a distribuição de renda. Para isso, a economia é dividida em dois setores, o corporativo e o não corporativo, incidindo sobre o primeiro o imposto sobre corporações. Além disso, cada um dos setores produz um bem diferente, utilizando trabalho e capital, o que virá a ser uma

hipótese crucial na determinação das ineficiências do imposto. O resultado do modelo é que a maior parcela do imposto recai sobre o capital. Além disso, o imposto causa dois tipos de ineficiência, uma referente à alocação de capital entre os dois setores, que não têm mais seu produto marginal igualado e outra referente ao consumo dos dois diferentes bens, já que o imposto faz com que a taxa marginal de substituição dos dois bens no consumo seja diferente da taxa marginal de transformação na produção. Uma volumosa literatura se seguiu a esse artigo, utilizando o modelo de Harberger e suas extensões para mensurar a incidência e custos de eficiência da taxação sobre corporações.

Gravelle e Kotlikoff (1989, 1993) relaxam uma importante hipótese do modelo de Harberger ao utilizarem um modelo de dois bens em que tanto firmas corporativas quanto firmas não corporativas produzem os dois bens. Com isso, eles permitem um efeito substituição entre setores (corporativo e não corporativo) como resposta à taxação do setor corporativo. Além disso, eles incluem no modelo um fator de produção a mais, o fator gerencial. Logo, os agentes podem escolher serem trabalhadores, gerentes ou empreendedores (nesse último caso, se empregando no setor não corporativo). Os agentes são igualmente produtivos como trabalhadores e gerentes, mas não como empreendedores. Este detalhe do modelo implica em os custos de eficiência do imposto de corporações serem muito maiores no modelo de Gravelle e Kotlikoff (G-K) do que no de Harberger. Enquanto no modelo de Harberger a ineficiência vem da substituição entre os bens dos dois setores, no modelo de G-K a ineficiência vem da substituição dentro dos setores de capital corporativo por capital não corporativo. Isto é, com a cobrança do imposto, agentes menos produtivos irão escolher serem empreendedores, o que afeta a economia como um todo. Por isso, o peso morto do imposto sobre corporações calculado é muitas vezes maior no modelo G-K.

Gordon e Mackie-Mason (1994, 1997) e Goolsbee (1998) usam séries de tempo para descobrir como a alocação agregada de ativos e renda tributável varia entre os setores corporativo e não-corporativo como resposta às diferenças de taxação entre esses dois setores. Enquanto nos modelos anteriores suposições sobre os parâmetros eram necessárias para o cálculo das ineficiências, nestes artigos a elasticidade de substituição entre os dois setores passa a ser estimada com dados reais. A evidência empírica parece apontar para elasticidades estatisticamente significantes porém bem menores do que se supunha. Logo, o peso morto resultante da taxação também é bem menor do que o calculado nos modelos de Harberger e Gravelle e Kotlikoff. A conclusão a

que esses trabalhos chegam é que fatores não tributários parecem dominar quando as firmas tomam suas decisões quanto à forma de organização. Goolsbee (2002) usa dados *cross-sectional* sobre a forma de organização das firmas em estados nos Estados Unidos e mostra que o efeito da taxaçoão sobre a distribuição das vendas, emprego e número de firmas entre os dois setores é substancialmente maior do que aquele achado na literatura baseada em séries de tempo. Assim, parece que a discussão empírica sobre a real relevância dos fatores tributários na decisão de organização das firmas está longe do fim.

Toda essa literatura é baseada no caso americano que, curiosamente, é o oposto do brasileiro. Nos Estados Unidos, dada a estrutura da taxaçoão, é vantajoso para algumas firmas se organizarem de forma a pagar somente o imposto de renda sobre pessoas físicas (constituindo *S corporations* ou *Partnerships*), fugindo dessa forma do imposto sobre corporações (que incide sobre firmas que se organizam como *C corporations*). O que acontece é que, ao contrário do Brasil, lá há dupla taxaçoão da renda, ou seja, a renda proveniente de lucros distribuídos é novamente taxada no imposto de renda da pessoa física. Como nos EUA os incentivos são para empresas se organizarem como pessoas físicas, os custos de eficiência em artigos como Gordon e Mackie-Mason (1994, 1997) e Goolsbee (1998) são associados a vantagens que as empresas têm no setor corporativo, como responsabilidade limitada e possibilidade de emitir ações.

A sensibilidade da escolha de organização das firmas em relação à tributação vem recebendo pouca atenção no Brasil, não obstante sua relevância. Esse artigo tratará de um caso particular desta questão: a escolha por parte de alguns profissionais liberais de se apresentarem diante do fisco como pessoa jurídica para, assim, fugirem das alíquotas mais altas de imposto de renda de pessoa física. A explicação para esse comportamento estaria na estrutura da taxaçoão da renda que, dependendo de algumas características do taxado, tributa de maneira mais vantajosa a pessoa jurídica. Assim, esses profissionais liberais estariam somente utilizando um esquema de planejamento tributário, totalmente legal e previsível.

Existem duas razões principais para a existência desse mecanismo de planejamento tributário: o fato da alíquota efetiva cobrada sob o IRPJ ser substancialmente menor que a alíquota efetiva cobrada sob o IRPF, e o fato de os lucros distribuídos serem classificados como renda não tributável no IRPF (não havendo assim dupla taxaçoão da renda). Outras regras tributárias que podem influenciar a decisão são a possibilidade de dedução de custos através

do sistema de livro caixa no IRPF (que permite a dedução de aluguel de equipamentos e instalações, por exemplo) e o tratamento vantajoso dado à taxação de rendimentos financeiros na pessoa jurídica. Além disso, fatores não tributários também podem influenciar a decisão de constituir uma pessoa jurídica, como o acesso mais fácil a negócios com empresas, a responsabilidade limitada e a garantia de ter assegurados os direitos legais no caso de uma sociedade.

Esse artigo mostrará, usando microdados de profissionais liberais, e analisando suas características e escolha de constituição jurídica, que a decisão de incorporação ao IRPJ é fortemente afetada por variáveis relacionadas à estrutura da taxação, exatamente da forma prevista pela análise. Os dados utilizados são da ECINF (pesquisa Economia Informal Urbana) que representam bem a amostra de interesse, além de permitir, com riqueza de detalhes, o cruzamento de informações do proprietário da firma com informações da própria firma, necessário para o tipo de análise que se pretende fazer. O resultado do exercício empírico corrobora a hipótese de que a decisão de constituição jurídica desses profissionais liberais é fortemente afetada pela estrutura da taxação de renda.

Na seção seguinte, o papel da tributação nesta questão é investigado, as regras aplicáveis a profissionais liberais são explicitadas e um modelo simples que visa deixar claro como as variáveis interagem é apresentado. A seção 2.3 traz a análise empírica. Primeiro, faz-se uma descrição das características da amostra de interesse retirada da ECINF. Depois, estima-se um modelo *probit* que tem como variável dependente a escolha de constituição jurídica da firma. A seção 2.4 conclui o artigo.

## **2.2. O Papel da Tributação**

Passemos agora às regras de tributação que se aplicam a profissionais liberais quando taxados como pessoa física e como pessoa jurídica. Depois de explicadas as regras, um modelo simples será analisado, visando esclarecer como as diversas variáveis interagem.

### 2.2.1. As Regras do Jogo

A tributação da renda de profissionais liberais com negócio próprio que se apresentam ao fisco como pessoas físicas é feita da seguinte maneira.<sup>3</sup>

Se a base de cálculo do imposto for igual ou inferior a R\$ 10.800, o contribuinte é isento do pagamento de IRPF, se for de R\$ 10.800 até R\$ 21.600, a alíquota é de 15% (com uma parcela a deduzir do imposto de R\$1.620), acima de R\$ 21.600, 27,5% (com uma parcela a deduzir do imposto de R\$3.780).

A base do imposto é calculada somando os rendimentos tributáveis e diminuindo as deduções permitidas. Entre as deduções possíveis, as principais são com dependentes, saúde e educação. Além disso, o contribuinte pode deduzir despesas escrituradas em livro caixa relativas à remuneração paga a terceiros e despesas de custeio necessárias à manutenção da firma. Entretanto, despesas com quotas de depreciação de instalações, máquinas e equipamentos, locomoção e transporte não podem ser deduzidas sob esse esquema.

Um detalhe importante é que lucros distribuídos a sócios ou ao titular de empresa individual são considerados renda não tributável pelo IRPF. Com isso a renda de pessoas jurídicas não sofre dupla taxação, como acontece nos EUA. Mostraremos a seguir que esse fato é de grande importância para o comportamento dos contribuintes.

Já no caso do IRPJ, as empresas que prestam serviços de profissões legalmente regulamentadas e que optam pela tributação pelo lucro presumido, são taxadas da seguinte forma:

A base de cálculo do imposto é de 32% da receita bruta menos o imposto de renda retido na fonte quando o profissional presta serviço a uma pessoa jurídica. Sobre essa base incide uma alíquota de 15%, além de uma alíquota adicional de 10% quando o lucro exceder um certo montante por trimestre. Essas porcentagens (sem o adicional de 10%), quando multiplicadas, resultam em uma alíquota efetiva de 4,8% sobre a receita bruta.

Para ser tributada pelo lucro presumido, a receita bruta da firma tem que estar abaixo de um valor fixado pela lei. A maioria das firmas que podem optar pela tributação pelo lucro presumido o faz, pois a contabilidade requerida é mais simples, uma vez que só comprovantes de receitas são exigidos, não de

---

<sup>3</sup> Todas as regras de tributação expostas nesta seção são referentes a 1997, pois este é o ano em que a pesquisa que será usada na parte empírica foi realizada.

despesas. Caso a receita bruta ultrapasse o limite fixado, a empresa terá que ser tributada pelo lucro real, que exige um livro de registro mais detalhado.

Olhar apenas para o imposto de renda para decidir se vale à pena tornar-se uma pessoa jurídica pode ser enganoso, pois uma pessoa jurídica está sujeita a outros tributos além do imposto de renda, como o PIS, o COFINS e a CSLL. Além disso, existem os custos de transação bem representados por custos de assistência contábil e legal, por conta da burocracia mais complexa envolvida na constituição e gestão de uma pessoa jurídica.

A contribuição social sobre o lucro líquido, por exemplo, é calculada sobre uma base de 12% da receita bruta. A alíquota atualmente também é de 9%, o que nos dá uma alíquota efetiva de 1,08% sobre a receita bruta. Além da CSLL, a sociedade civil ainda tem que pagar a contribuição social para o financiamento da seguridade social (COFINS) e a contribuição para o programa de integração social (PIS), que têm alíquotas de, respectivamente, 3% e 0,65% sobre a receita. Note que todos os tributos que incidem sobre a pessoa jurídica somados (incluindo o IRPJ) não chegam a 10% da receita<sup>4</sup>, ficando abaixo da alíquota mais baixa do IRPF, que é de 15% e bem aquém da alíquota de 27,5%.<sup>5</sup>

Além da diferença de alíquota efetiva sobre a receita bruta, a taxaço de ganhos de capital e rendimentos financeiros é diferente sob o IRPF e o IRPJ. Sob o IRPJ, os ganhos de capital e rendimentos financeiros são incluídos na base de cálculo tanto do imposto de renda quanto da contribuição social sobre o lucro líquido, que, como dito anteriormente têm alíquotas efetivas de, respectivamente, 4,8% e 1,08%. Já sobre o IRPF, o ganho de capital tem tributação definitiva de 15% e os rendimentos de aplicações financeiras de renda fixa, 20%. Portanto, a tributação desses rendimentos sob o regulamento do IRPF é bem maior que sob o regulamento do IRPJ.

A tabela abaixo resume as regras de tributação sob o IRPF e sob o IRPJ.

---

<sup>4</sup> A soma das alíquotas do IRPJ, da CSLL, do PIS e do COFINS dá exatamente 9,53% sobre a receita bruta.

<sup>5</sup> Todas as alíquotas citadas aqui são referentes a 1997. Atualmente, a COFINS, a CSLL e o PIS tiveram suas alíquotas efetivas aumentadas para, respectivamente, 7,6%; 2,88% e 1,65%. Além disso, há uma diferença na cobrança de INSS nas duas situações; enquanto a pessoa física paga 9% sobre o recebido pelo serviço (o restante a ser pago pelo contratante), a pessoa jurídica paga 20%.

IRPF	IRPJ
<b>Alíquota Efetiva</b>	
15% na primeira faixa de renda tributável, 27,5% na segunda	4,8% sob a regra de tributação pelo lucro presumido
<b>Deduções Permitidas</b>	
Livro Caixa: remuneração paga a terceiros e despesas de custeio necessárias à manutenção do negócio.	Nenhuma
<b>Outros Tributos Incidentes</b>	
Nenhum	CSLL (1,08%), COFINS (3%) e PIS (0,65%)
<b>Taxação de Rendimentos Financeiros</b>	
15% ou 20%	5,88%

### 2.2.2. Um Modelo Simples

Um modelo simples ajuda a deixar claro como os parâmetros tributários e demais variáveis envolvidas afetam a decisão de constituição jurídica.

Sejam:

$I$  = renda tributável da pessoa física

$\alpha$  = proporção da renda tributável na pessoa física que também é tributável na pessoa jurídica

$d$  = deduções disponíveis à pessoa física através do sistema de livro caixa, como proporção da renda tributável.

$CT$  = custo de transação de constituir e manter uma pessoa jurídica (custo por período de tempo)

$tf$  = alíquota efetiva sobre a renda da pessoa física

$tj$  = alíquota efetiva sobre a renda da pessoa jurídica

O profissional liberal escolherá fundar uma pessoa jurídica se o custo (de transação e tributário) for menor que seria caso se mantivesse como pessoa física. Ou seja, se o imposto de renda de pessoa jurídica mais o custo de transação for menor do que o imposto de renda de pessoa física, menos as deduções permitidas:

$$\alpha \cdot I \cdot t_j + CT < (1 - d) \cdot I \cdot t_f$$

Simplificando:

$$(t_f - \alpha \cdot t_j) > (d \cdot I \cdot t_f + CT) / I$$

Isso significa que a diferença entre as alíquotas efetivas tem que ser maior do que a soma das deduções possíveis na pessoa física mais o custo de transação dividido pela renda, para que valha a pena fundar uma pessoa jurídica.

Vimos anteriormente que  $(t_f - t_j) > 0$ ,<sup>6</sup> logo o incentivo a constituição de uma pessoa jurídica é tão maior quanto: maior for a renda  $I$ , menores forem as deduções possíveis via livro caixa, menor for custo de transação e menor for a renda tributável sob pessoa jurídica (menor  $\alpha$ ). Então, a partir deste modelo, conclui-se que o uso do mecanismo de planejamento tributário em questão deve ser mais comum para profissionais liberais com determinadas características. Assim, o modelo ajuda a apontar variáveis que devem ser investigadas na verificação do papel desempenhado pela tributação na decisão desses profissionais de como se apresentar diante do fisco.

Além da estrutura da taxa da renda, existem outros fatores de caráter não tributário que podem afetar a decisão do profissional de constituir ou não uma pessoa jurídica. Portanto, esses fatores também devem ser levados em conta na análise que se seguirá.

O primeiro deles diz respeito à responsabilidade limitada de pessoas jurídicas. Sabendo que se constituir uma pessoa jurídica poderá obter empréstimos com responsabilidade limitada, o profissional liberal pode se sentir incentivado a fazê-lo. Entretanto, esse argumento deve ser qualificado, pois sabendo da responsabilidade limitada das pessoas jurídicas, os emprestadores podem exigir garantias de pessoas físicas (o aval dos sócios, por exemplo). Logo, não é tão claro o efeito sobre a constituição jurídica neste caso.

O segundo fator consiste no acesso mais fácil a negócios com empresas que pessoas jurídicas tendem a ter. A explicação para isto está na existência de leis trabalhistas que obrigam empresas a pagar direitos à pessoa física no caso de prestação de serviços por mais de três meses consecutivos, o que faz com que algumas empresas evitem manter vínculos com prestadores de serviço que

---

<sup>6</sup> Como vimos na seção anterior, a tributação total sobre a pessoa jurídica fica em 9,53% da receita bruta. Já o imposto de renda de pessoas físicas tem alíquota, na primeira faixa de arrecadação, de 15%.

sejam pessoas físicas. Assim, para os profissionais liberais, constituir uma pessoa jurídica pode ser um meio de ampliar o mercado para seus serviços. Esses profissionais teriam acesso a empresas que não querem correr riscos desnecessários de se defrontar com passivos trabalhistas no futuro.<sup>7</sup>

Finalmente, quando o profissional liberal não é o único proprietário do negócio, ter constituição jurídica é muito comum. Quando o negócio tem vários sócios, fica difícil estabelecer direitos e deveres de cada um deles em uma pessoa física. Logo, a constituição jurídica serve como uma garantia para os sócios. Além disso, quanto maior o número de sócios, mais podem ser diluídos os custos fixos de uma pessoa jurídica, tais como os custos com assistência jurídica. Portanto, na presença de sócios, é mais conveniente e mais barato constituir pessoa jurídica.

A análise feita nesta seção permite identificar fatores (tributários e não tributários) envolvidos na decisão de constituição jurídica de um profissional liberal, bem como o sinal dos efeitos de cada um desses fatores. A investigação empírica que se segue usa estas previsões para verificar em que medida tais efeitos se manifestam.

### **2.3. Análise Empírica**

A análise empírica baseia-se em uma amostra de profissionais liberais obtida da ECINF (Pesquisa Economia Informal Urbana) para testar se a relação entre a variável constituição jurídica das firmas e variáveis de renda e deduções possíveis em livro caixa está de acordo com o modelo descrito na seção anterior. Também será investigado o efeito de outras variáveis que, teoricamente, deveriam afetar a escolha dos agentes, como a presença de sócios, o tipo de clientela e a existência de contador. Para controlar o possível efeito da responsabilidade limitada são usadas variáveis de acesso ao crédito e endividamento.

Inicialmente uma descrição da base e das variáveis utilizadas é feita, só então, os resultados obtidos com a investigação sobre a variável de constituição jurídica serão apresentados.

---

<sup>7</sup> Neste artigo é considerada a decisão do profissional liberal entre ser uma pessoa jurídica ou prestar serviços como pessoa física sem vínculo empregatício. Se a decisão fosse entre ter ou não carteira assinada, a

### 2.3.1. Base de Dados

A ECINF é uma base de microdados com 44.711 observações sobre empregadores com até cinco empregados e trabalhadores por conta-própria em todo o país. A pesquisa, feita no ano de 1997, contém 274 variáveis com características de firmas e proprietários. A ECINF foi concebida inicialmente para propiciar estudos sobre o setor informal. É por isso que ela se limita a firmas com até cinco empregados. A utilização da ECINF na análise empírica que aqui se faz é interessante, pois é provável que a amostra de interesse, profissionais liberais com negócio próprio, esteja bem representada na amostra da pesquisa. O que se quer estudar aqui são escritórios de advogados ou contadores e clínicas médicas com uma ou duas secretárias, por exemplo. Como a pesquisa se limita a firmas com até 5 empregados não se corre o risco de analisar grandes clínicas ou empresas que têm, por razões de escala, constituição jurídica.

Além da ECINF representar bem a amostra de interesse, ela ainda oferece informações muito detalhadas da firma e de seu proprietário, o que é essencial para a análise. Por exemplo, a ECINF fornece definições bastante precisas da ocupação e do ramo de atividade do proprietário da firma, sua educação, seu tempo de experiência na atividade, a posição na ocupação, número de sócios, entre outras. A ECINF também contém muitas informações sobre a firma, como receita, uso de equipamentos e instalações alugados, investimentos feitos, composição e tipo de clientela, constituição jurídica da empresa e algumas informações sobre pagamento de impostos. Nenhuma outra base de dados existente no Brasil nos permite o cruzamento de informações de firmas desta escala e informações sobre seu proprietário com tamanha riqueza de detalhes.

A amostra de interesse contém 1614 observações de profissionais liberais (agrupados em sete categorias gerais: médicos, dentistas, veterinários, advogados, contadores, publicitários e artistas plásticos<sup>8</sup>) que são empregadores ou trabalhadores por conta própria em negócios correspondentes a sua profissão (por exemplo, um médico que é proprietário de um consultório médico particular).

---

relevância dos benefícios trabalhistas (como férias, licenças, 13<sup>o</sup> salário e FGTS) teria que ser levada em conta.

<sup>8</sup> Dentro da categoria médicos, estão todas as especialidades possíveis, como psicanalistas e homeopatas. Em contadores estão também incluídos economistas e profissionais de atuária. Em artistas plásticos estão todos os tipos de artistas, desenhistas e decoradores.

Com a aplicação dos pesos de expansão na amostra, esta corresponde a 371.779 pessoas na população. A tabela 1 mostra a composição da amostra, que é 80% formada por médicos, advogados e dentistas, que, por sua vez, são os grupos com maiores rendas médias mensais. Na amostra, 12% (42.635) afirmaram serem pessoas jurídicas dos quais 66,8% (28.473) pagam IRPJ. A tabela 2 mostra o método de apuração escolhido pelas firmas ao pagar o imposto de renda de pessoas jurídicas. Como era de se esperar, tirando as firmas que se consideraram isentas, a grande maioria escolheu o método de apuração pelo lucro presumido, provavelmente por sua simplicidade.

A tabela 3 mostra como várias características da firma parecem ter forte relação com o fato desta ter ou não ter constituição jurídica. Na primeira linha podemos ver que os 12% da amostra que têm constituição jurídica têm a renda média mensal mais do que duas vezes maior que o resto da amostra. Este fato está de acordo com o modelo, pois profissionais com maior nível de renda têm mais incentivos a constituir pessoa jurídica pela maior economia de impostos. A segunda linha mostra que é maior a proporção de firmas com constituição jurídica no grupo dos empregadores do que no grupo dos conta própria. Isto também pode ser, pelo menos em parte, explicado pela renda, pois empregadores tendem a ter uma renda maior do que os conta própria.

Em seguida mostra-se que negócios que usam equipamentos próprios têm uma maior proporção de pessoas jurídicas quando comparados com negócios que usam equipamentos alugados ou não usam equipamentos. Dois efeitos podem estar em ação aqui. O primeiro, é novamente o da receita que tende a ser maior em negócios com equipamentos próprios. O segundo, que é o que nos interessa, vem da permissão de dedução de despesas com aluguel de equipamentos sob o regime de tributação de pessoas físicas com livro caixa. Logo, em negócios que alugam equipamentos deveria haver menos incentivo a constituir pessoas jurídicas, tudo mais constante.

O fato de haver sociedade no negócio parece ser um fator de forte influência na decisão de constituição jurídica. Dentre os negócios com único proprietário, 9,5% têm constituição jurídica. Quando há um ou mais sócios, esse número passa para 32,2% das firmas. A maior facilidade de resolução de conflitos entre sócios em uma pessoa jurídica é óbvia explicação para isto.

O proprietário ter feito investimento no mês da pesquisa parece ter pouca relevância na diferença entre os grupos de firmas com e sem constituição jurídica. A proporção de firmas com constituição jurídica é somente um pouco maior no grupo em que houve investimento. Por outro lado, os dados confirmam

uma maior tendência dos profissionais que prestam serviços para empresas (grandes e pequenas) a constituir pessoas jurídicas. Como dito acima, uma possível explicação para isto pode ser encontrada nas exigências de leis trabalhistas. Finalmente, a presença de um contador parece influir favoravelmente na decisão de constituição jurídica do negócio. Ter um contador facilita o uso da constituição jurídica como mecanismo de planejamento tributário. Em termos do modelo da seção anterior, a presença de um contador significa menores custos de transação, possivelmente envolvendo custos de informação e de burocracia.

Como foi visto, os dados da ECINF parecem muito apropriados para a análise pretendida. Além disso, as variáveis que o modelo previa ter relação com a constituição jurídica do negócio se mostram aparentemente importantes, relacionadas com a escolha na direção esperada. Na próxima seção, os resultados de um modelo *probit* serão apresentados, o que permitirá a análise do real impacto dessas variáveis na decisão de constituição jurídica.

### **2.3.2. Estimação de um Modelo Probit**

Apresenta-se agora a análise das regressões feitas com a variável dependente de constituição jurídica. Como esta variável é uma *dummy*, são estimados modelos *probit*, cujos coeficientes (referentes a variações marginais nas variáveis independentes) estão nas tabelas 4 a 8. Todas as variáveis com um D sobrescrito são binárias. São usados como controles idade, idade ao quadrado, experiência, experiência ao quadrado e sexo, além de *dummies* para cada estado.

A tabela 4 contém os primeiros resultados. A primeira coluna apresenta a estimação sem nenhum dos controles. Nela, pode-se ver que a probabilidade de ter constituição jurídica é positivamente afetada pela receita do negócio, o coeficiente sendo estatisticamente significativo a 5%. Um aumento de receita mensal de R\$ 1000 reais, por exemplo, aumenta a probabilidade de constituição jurídica em aproximadamente 1 ponto percentual. Este resultado está de acordo com a análise, pois, quanto maior a receita, maior a economia de impostos resultante da incorporação ao IRPJ. Ainda de acordo com a análise da seção anterior, o fato da firma alugar equipamentos ou/e instalações diminui a probabilidade de constituição jurídica em quase 5 pontos. Como gastos com

aluguel só podem ser deduzidos pelo sistema de livro caixa na tributação da pessoa física, firmas com esse tipo de gasto têm menos incentivos a migrar para a pessoa jurídica.

Cada sócio adicional no negócio aumenta a chance de ser pessoa jurídica em 6,5 pontos percentuais, provavelmente por esta garantir de forma mais eficaz os direitos legais dos sócios. Além disso, quanto mais sócios, mais barato é fundar uma pessoa jurídica, pois os custos fixos podem ser diluídos. Ter entre clientes empresas, grandes ou pequenas, aumenta a probabilidade de ser pessoa jurídica em 11 pontos, uma vez que empresas tendem a não querer contratar serviços regulares de pessoas físicas por causa da rigidez da legislação trabalhista. Além disso, o registro de contas através de um contador é forte e positivamente correlacionado com a constituição jurídica das empresas, provavelmente pelo custo de transação envolvido na mudança. Finalmente, o fato de o profissional ter planos de expansão do negócio (a *dummy* planos é igual a 1 se o proprietário respondeu ter planos de expansão do negócio) aumenta em cerca de 4 pontos a probabilidade de constituição de uma pessoa jurídica. Esse coeficiente pode ser interpretado como indício de que, para profissionais de “sucesso” o uso deste tipo de esquema é mais vantajoso do que para outros profissionais. Além disso, como vimos anteriormente, a decisão de constituição jurídica deve ser tomada com base em previsões de longo prazo, pois há o custo de transação envolvido na hora da mudança de pessoa física para jurídica e um custo maior por período, associado à maior complexidade da tributação. Logo, um profissional otimista pode antecipar um aumento de receita, assim como a economia de tributos que a constituição jurídica pode proporcionar.

Todos os coeficientes da primeira coluna da tabela 4 são estatisticamente significativos e com sinais compatíveis com a análise feita anteriormente. As demais colunas apresentam exercícios de robustez, onde primeiro são introduzidos como controles características do proprietário e depois *dummies* para cada unidade da federação. Em todos os casos, os coeficientes continuam estatisticamente significantes (com exceção da variável planos, que perde a significância ao introduzirmos a *dummy* de estado), com os sinais e magnitudes aproximadamente iguais.

Na tabela 5, variáveis de acesso ao crédito, presença de dívida e investimento são adicionadas à regressão. As duas primeiras variáveis investigam diferenças no acesso a crédito entre pessoas jurídicas e pessoas físicas que poderiam ser causadas pela responsabilidade limitada da qual as

peças jurídicas gozam. Entretanto, os dois coeficientes se mostraram não significativos. O comportamento do investimento também se mostrou irrelevante para a decisão de constituição jurídica. As outras variáveis continuaram fortemente significativas, inclusive com a adição dos controles, com exceção de planos e aluguel, que perdem a significância em algumas das especificações.

Na tabela 6, incluímos *dummies* para o caso do profissional possuir outra ocupação, ser empregador, ser profissional de saúde (médico, veterinário ou dentista) e estar na faixa de receita acima da receita da observação mediana (R\$1790). Somente as *dummies* de outro trabalho e faixa de receita se mostraram significativas. O fato de o profissional ter outra ocupação diminui em aproximadamente quatro pontos percentuais a probabilidade de ter constituição jurídica, enquanto ter receita acima da mediana aumenta em quatro. Isso já era esperado, pois é exatamente para os negócios de “mais sucesso” (maior receita e com dedicação exclusiva do profissional) que o uso da constituição jurídica como mecanismo tributário traz mais economia de impostos. A relação que havia sido vista na análise descritiva entre posição na ocupação e constituição jurídica parece ter sido somente via receita, uma vez que a *dummy* de empregador não se mostrou significativa. Ser da área de saúde também não parece influenciar na decisão. Mais uma vez, as variáveis restantes permaneceram com o sinal correto e fortemente significantes.

A tabela 7 mostra a inclusão das variáveis sempre com todos os controles. Ao incluirmos as variáveis de crédito, dívida e investimento o coeficiente do aluguel perde a significância. As variáveis que são sempre altamente significantes são: receita, número de sócios, a *dummy* que indica que os principais clientes são empresas, a *dummy* que indica a existência de contador, a *dummy* que indica planos de expansão, a *dummy* que indica que o profissional tem um segundo trabalho e a *dummy* que indica se a firma tem a receita maior do que a receita da observação mediana (R\$1790).

Tanto a variável receita quanto a *dummy* que indica a faixa de receita da firma mostram que essa variável parece ser de grande importância para a decisão de constituição jurídica. Ao mesmo tempo, a relação de várias variáveis com a decisão de constituição jurídica pode ser explicada via receita. Por exemplo, negócios que têm entre seus principais clientes empresas podem ter uma escala maior, com maior receita e, por isso, terem maior probabilidade de ter constituição jurídica. Outras variáveis que podem ter uma explicação similar são: aluguel, contador, planos e outro trabalho. Para tentar controlar o efeito da receita nesses casos, além de incluir a variável receita na regressão, a amostra

será dividida entre negócios pequenos (com receita até R\$1000), negócios médios (com receita entre R\$1000 e R\$3000) e negócios grandes (com receita maior do que R\$3000).

A tabela 8 mostra os resultados. A primeira coluna contém a estimação para toda a amostra para efeito de comparação. A segunda coluna mostra os resultados para os pequenos negócios. Nela, a variável de aluguel passa a ser significativa, afetando negativamente a probabilidade de constituição jurídica em 0,9 pontos percentuais. Outras variáveis que passam a ser significativas são dívida e profissionais de saúde, ambas afetando positivamente a decisão de constituição jurídica. Cliente, contador, planos e outro trabalho perdem significância a este nível de receita. Para os negócios de nível médio, as únicas variáveis que se mostram significativas são clientes, contador, planos e empregador. Esta é a única especificação em que a *dummy* de empregador se mostra relevante, aumentando em 3,2 pontos a probabilidade de constituição jurídica. Para as firmas maiores, número de sócios, clientes, contador, investimento, outro trabalho e profissionais de saúde se mostram altamente significativos. Em particular, ter entre principais clientes empresas e ter dois sócios aumentam, cada uma, em cerca de 30 pontos percentuais a probabilidade de ter constituição jurídica.

A conclusão a que se chega é que a relevância de algumas variáveis para a decisão de constituição jurídica varia de acordo com o nível de receita da firma. Variáveis como sócios, clientes e contador parecem ser mais relevantes a níveis mais altos de receita enquanto aluguel e dívida só se mostram relevantes a níveis mais baixos.

## **2.4. Conclusões**

A análise da tributação da renda no Brasil mostra que para alguns profissionais liberais com negócio próprio pode valer a pena reduzir a carga tributária através da constituição de pessoa jurídica. A significativa diminuição do passivo tributário em decorrência desse mecanismo é possível principalmente por duas características da tributação da renda: a diferença nas alíquotas efetivas impostas pelo IRPF e pelo IRPJ, e a classificação de lucros como renda não tributável pelo IRPF (o que evita a dupla taxação da renda).

A análise econométrica feita com dados da ECINF não rejeita a hipótese de que a decisão de constituição jurídica é fortemente influenciada pela estrutura

tributária. A variável de constituição jurídica é fortemente correlacionada com variáveis relacionadas à taxaço, sobretudo receita, gastos com aluguel e contador, mesmo controlando por outros fatores relevantes. A receita aumenta de maneira significativa a probabilidade de constituição jurídica da firma e a *dummy* que indica presença na faixa mais alta de receita também se mostra sempre relevante. Por outro lado, os gastos com aluguel diminuem a probabilidade de constituição jurídica, exatamente como previsto no modelo. A existência de contador torna a constituição de pessoa jurídica mais provável, possivelmente por diminuir os custos de transação envolvidos. Além disso, todas as outras variáveis aparecem com o sinal esperado na regressão, de acordo com a análise feita sobre a taxaço da renda.

Ao dividir a amostra em três diferentes níveis de receita, a estimação indica que a relevância das variáveis na decisão de constituição jurídica varia de acordo com a escala da firma. Para firmas pequenas o fato de alugar equipamentos, ter dívidas e ser profissional de saúde se mostram significantes. Já para firmas médias, o tipo de clientela, os planos de expansão do negócio, a existência de contador e o fato de ser empregador afetam a decisão de constituição jurídica. Ter sócios, contador, empresas como clientes, outra ocupação e ser profissional de saúde se mostram relevantes na análise para empresas grandes.

A utilização da ECINF neste tipo de análise tem prós e contras. Entre os prós estão a boa representação da amostra de interesse e a riqueza de detalhes no cruzamento de características das firmas e de seus proprietários. Entre os contras, por outro lado, está o fato da pesquisa só ter sido realizada em 1997, não sendo possível identificar o impacto direto de variaçoes nas regras tributárias sobre a forma de organização das firmas, o que seria ideal. Apesar disso, a correlação que encontramos entre a variável de constituição jurídica e várias características bastante específicas das firmas e de seus proprietários representa um forte indício de que a nossa hipótese está correta. Afinal, a tributação parece ser um fator decisivo na constituição jurídica dos profissionais liberais.