

— Não se aplica o benefício fiscal previsto no Decreto-lei n.º 1.892, de 1981, alterado pelo Decreto-lei n.º 1.978, de 1982, a operações de arrendamento mercantil sob a espécie de *sale and lease-back*.

PROCURADORIA-GERAL DA FAZENDA NACIONAL

PARECER

I

Consulta-se esta Procuradoria-Geral quanto a legitimidade da apropriação do benefício fiscal previsto no Decreto-lei nº 1.892, de 16 de dezembro de 1981, alterado pelo Decreto-lei nº 1.978, de 21 de dezembro de 1982, quando presente uma operação de arrendamento mercantil, sob a espécie do *sale and lease-back*.

2. Concebido com o propósito de propiciar condições favoráveis para que a pessoa jurídica aumentasse seu capital de giro próprio, reduzindo seus custos e despesas operacionais, e, concomitantemente, visando a desconcentração industrial com a consequente redução do congestionamento urbano, o Decreto-lei nº 1.892/81, em sua atual redação, permite que o contribuinte exclua da incidência do imposto de renda, mediante observância das condições que estatui, em operações realizadas até 30 de junho, 31 de setembro ou 31 de dezembro de 1983, o resultado obtido na venda de bens imóveis ou na cessão de participações societárias permanentes.

3. Considerando, primordialmente, que o objeto da consulta constitui-se em uma operação de *sale and lease-back*, onde o próprio arrendatário é originariamente o proprietário do imóvel a ser vendido à sociedade arrendadora que, por seu turno, o arrenda ao ex-proprietário, o exame da questão suscitada há de centrar-se na hipótese de incentivo que tem na venda de imóveis o seu núcleo essencial.

II

4. A venda, conforme esclarece De Plácido e Silva (*Vocabulário jurídico*, v. 4, p. 1.632/3), “de vender, do latim *vendere* (vender, mercadejar), correspondendo à expressão latina *venditio*, gramaticalmente exprime a ação de vender, ou a disposição, ou a alienação de coisa que nos pertence, mediante o pagamento de um preço”.

5. Juridicamente, acrescenta o autor citado, “é a expressão tomada para designar o contrato, em que uma das partes, como dono, ou proprietário de uma coisa, assume a obrigação de a transferir, e, em realidade a transfere, à outra parte, denominada de comprador, cuja obrigação é de pagar o preço, que se tenha convencionado” (op. cit.). E, de arremate, afirma:

“E, assim, no conceito jurídico de venda já se encontra o pressuposto de uma compra, porquanto compra e venda mostram, como contrato já firmado, atos que não se podem executar sem a necessária junção.”

6. Destarte, torna-se indissociável como premissa basilar de qualquer exegese que se tente extrair do texto do indigitado Decreto-lei nº 1.892/81, que o vocábulo *venda* ali consignado estaria a aludir ao contrato de compra e venda a que se refere a Lei Substantiva Civil em seu art. 1.122, ou seja, aquele contrato em que “um dos contraentes se obriga a transferir o domínio de certa coisa, e o outro, a pagar-lhe certo preço em dinheiro”.

7. Por outro lado, a partir do adimplemento das obrigações reciprocamente pactuadas, qual seja, transferência do domínio e recebimento do co-respectivo preço em dinheiro, o contrato, em seu aspecto finalístico, se perfaz, liberando totalmente os contraentes. Em outras palavras, o adimplemento das obrigações produz efeito liberatório para as partes envolvidas no *negotium*, tornando integralmente realizada a avença. Não se cogita, nesse caso, no acoplamento de outra transação subjacente.

8. Outrossim, no contrato de arrendamento mercantil do tipo *sale and lease-back* não ocorre uma compra e venda isolada e nem se confunde essa etapa de negociação com o contrato típico anteriormente referido. Ao contrário, o contrato de arrendamento mercantil constitui-se, em qualquer de suas modalidades, em operação una, incindível, sob pena de não se configurar a espécie, muito embora nele se identifiquem resquícios de outros contratos típicos.

9. Nesse sentido, o lapidar pronunciamento de Fábio Konder Comparato (Contrato de *leasing*, *Revista Forense*, v. 250, p. 10), quando professa, *in verbis*:

“O contrato de *leasing* apresenta-se assim como negócio jurídico complexo, e não simplesmente como coligação de negócios. Dizemos não simplesmente porque na verdade o contrato entre a sociedade financeira e o utilizador do material é sempre coligado ao contrato de compra e venda do equipamento entre a sociedade financeira e o produtor. Mas o *leasing* propriamente dito, não obstante a pluralidade de relações obrigacionais típicas que o compõe, apresenta-se funcionalmente uno: a ‘causa’ do negócio é sempre o financiamento de investimentos produtivos.”

10. No mesmo sentido o pronunciamento de J. A. Penalva Santos (*Leasing*, op. e vol. cit., p. 52), já agora analisando especificamente o *sale and lease-back* de bens imóveis, quando assevera, *ipsis literis*:

“Os dois negócios jurídicos: venda do imóvel e/ou estabelecimento à empresa *leasing* e o seu arrendamento desta de volta à arrendatária, representam um todo, isto

é, um contrato complexo, no sentido de que o arrendatário não venderia o bem ou bens, se não fosse para arrendá-los em seguida, para usufruí-los.”

11. Efetivamente, ao contrário ao que ocorre em uma compra e venda simples, a operação de aquisição do bem ao proprietário, não se transmuta em um contrato isolado. É ela, na verdade, apenas uma fase do contrato que só se perfaz com o subsequente arrendamento.

12. Em outras palavras, num contrato de *sale and lease-back* existe uma operação una, com uma só forma contratual, envolvendo simplesmente várias etapas.

13. Diferentemente do que ocorre em uma compra e venda comum, nesse tipo de operação, o recebimento do preço e a tradição da coisa, mesmo que simbólica, ao adquirente, não desobriga os contraentes. Muito pelo contrário, no arrendamento dessa espécie, a tradição da coisa e o recebimento do preço, redundam em imediata obrigação para o vendedor de arrendá-la. Aqui o vendedor não se desobriga, pois a contrapartida contratual da venda é o arrendamento.

III

14. Atento e fiel à posição doutrinária prevalecente no direito brasileiro, no que atine com a unicidade a incindibilidade das operações de *sale and lease-back*, vem o legislador concedendo-lhe tratamento inteiramente distinto do outorgado aos contratos de compra e venda, aliás, simplesmente *venda* como consagrado na legislação tributária.

15. Em referendo a essa assertiva, aponta-se, à guisa de exemplo, na área de abrangência do imposto sobre a renda, as disposições pertinentes, contidas no texto consolidado pelo Decreto nº 85.450, de 4 de dezembro de 1980, quando cuida das vendas (compra e venda) em sua subseção XI (art. 285 e segs.), para tratar do arrendamento mercantil na seguinte subseção (XII).

16. A corroborar a distinção precitada, reafirmando a convicção no sentido da uni-

cidade da operação de *sale and lease-back* em face da operação de compra e venda, está o tratamento concedido a cada uma dessas operações pela própria legislação do imposto de renda, no qual se insere o incentivo. Com efeito, e só para citar um exemplo, a dedutibilidade de prejuízo incorrido na venda não é permitida no *sale and lease-back* seja na venda ao arrendador, seja por ocasião do eventual exercício do direito de opção de compra. No entanto, em relação à simples operação de compra e venda, o prejuízo apurado é dedutível.

17. Também a contabilização de tais operações — enquanto retrato do patrimônio e das atividades — é inteiramente diversa em cada uma delas.

18. Por outro lado, sempre que desejou dispor ou incentivar as operações de arrendamento mercantil, a esta específica expressão se vinculou o legislador, tal como pode ser encontrado na Lei nº 6.099, de 12 de setembro de 1974 (que dispõe sobre o tratamento tributário das operações de arrendamento mercantil); no Decreto-lei nº 1.811, de 24 de outubro de 1980 (que dispõe sobre o imposto de renda incidente na fonte sobre o valor das remessas para o exterior, quando decorrentes de contratos de arrendamento mercantil de bens de capital); no Decreto-lei nº 1.960, de 23 de setembro de 1982 (que autoriza o Poder Executivo a contratar ou garantir, em nome da União, as operações de arrendamento mercantil que menciona) etc.

19. Mais elucidativo, no elenco de diplomas legais que poderiam ser trazidos à colação, a corroborar os argumentos expendidos, é a letra do Decreto-lei nº 1.418, de 3 de setembro de 1975 (que concede incentivos fiscais à exportação de serviços), quando estabelece:

“Art. 3º O Ministro da Fazenda poderá autorizar a entrada no País, com suspensão de tributos, de máquinas, equipamento, veículos, aparelhos e instrumentos sem simular nacional, bem como de suas partes, peças, acessórios e componentes, importados por empresas nacionais de engenharia, e destinados à execução de obras no exterior.

Parágrafo único. Aplicar-se-á o disposto nos parágrafos 4º e 5º, do art. 2º aos bens referidos neste artigo quando *vendidos, arrendados*, emprestados ou doados, no exterior.”

20. Resulta, portanto, cristalino que, sob esse ângulo, independente das elucubrações doutrinárias que possam ser desenvolvidas acerca do contrato de arrendamento mercantil, o direito brasileiro, no que diz respeito à sua legislação tributária, confere-lhe tratamento isolado, incomunicável com o disciplinamento conferido às operações de venda.

IV

21. Também sob o ângulo teleológico, o Decreto-lei nº 1.892/81 não permite outra conclusão. É que as empresas do país, de um modo geral pobres de recursos próprios — e tendo em vista a inflação e demais aspectos da crise econômica presente, que gera a canalização dos capitais privados para a pura especulação financeira, o que faz rarear, ainda mais, a presença do capital de risco — vêm sendo obrigadas a captar recursos de terceiros para seu giro comercial, endividando-se pesadamente.

22. A solução paliativa do endividamento, porém, prejudica o resultado de empresa, afetando o retorno do capital investido. A continuidade do empreendimento e da necessidade de capital de giro vai cada vez mais acelerando, acumuladamente, esse processo, agigantando-o até o comprometimento da própria estabilidade econômico-financeira da empresa.

23. Visando afastar os danosos efeitos dessa caudal, foi editado o Decreto-lei nº 1.982. O objetivo de livrar a empresa nacional da torrente do endividamento — a pesadas taxas de juros e de correção monetária —, consolidando-a, é alcançado, nos termos desse diploma legal, através da venda de bens constantes do seu ativo. Com tal medida se supre a empresa de capital próprio, o que torna desnecessário o endividamento. O instrumento utilizado para incentivar tal procedimento é o de se isentar essas

alienações do imposto de renda (o qual, não fora isso, seria devido, inviabilizando ou desestimulando, tais medidas).

24. O outro objetivo do Decreto-lei em tela, alcançado, no caso, pela alienação dos imóveis, contempla a política urbana, visando a desconcentração industrial. Grandes, com efeito, são os reflexos que a concentração industrial nos centros urbanos acarreta, seja na infra-estrutura da cidade, seja na demanda de habitação para essa massa de trabalhadores, seja no gigantismo das cidades e muitos outros, agravando os problemas sociais, políticos, econômicos, de saúde pública, de segurança coletiva etc. Alienando unidades industriais, que precisariam se realocar em pontos de menor demanda, gera-se o deslocamento vinculado, para esses outros pontos, bem assim das denominadas indústrias de apoio (fabricantes de insumos em geral) e prestadores de serviços.

25. A fruição do incentivo em operações de *sale and lease-back* parece subverter inteiramente a lógica do Decreto-lei nº 1.892/81, e o fere frontalmente. Com efeito, visa a lei evitar o endividamento da empresa, que se tornaria desnecessária com o aporte de capital próprio obtido na venda de seus bens, e a desconcentração industrial, pelo deslocamento das indústrias para outros pontos.

26. Trata-se de operação em que há alienação do bem vinculada a seu arrendamento ao vendedor. Este assume a obrigação de ressarcir ao comprador o preço pago e os demais custos que vier a suportar, na forma da legislação específica, acréscido de juros, correção monetária, ou cambial, e demais taxas e comissões de praxe. As operações de *sale and lease-back* caracterizam-se, por isso mesmo, dentre as espécies de *leasing*, como aquelas que mais nitidamente se patenteia o negócio financeiro, pelo aporte de capital, de giro ou de investimento, e pelo ressarcimento, financiado, mediante remuneração, do preço e demais parcelas da dívida. Assim, assumindo a obrigação de ressarcir o montante desembolsado pelo comprador, mais juros, correção monetária etc., o vendedor nada mais faz do que se

endividar, do que obter um financiamento especial de capital de giro.

27. Desse modo, o objetivo de reverter a tendência ao endividamento das empresas se vê, a um só tempo, frustrado e fraudado, porquanto a própria operação foi de endividamento, devolvendo-se, na forma da legislação pertinente, o próprio preço recebido pela venda, pois a operação permutativa de venda é diretamente comprometida pela devolução, ao menos, da maior parte do preço, e pelo pagamento dos acréscimos de juros etc.

28. Por outro lado, o objetivo de lograr-se a desconcentração industrial é, também, prejudicado em operação de *sale and lease-back*, posto que nesta trata-se de um só bem, não havendo, portanto, deslocamento, realocação, mudança, para outro ponto, de unidade industrial, que continua a ser a mesma, localizada no mesmo lugar de antes da operação. O argumento de existir venda na operação de *sale and lease-back* prova demais, como visto, porquanto, ainda, nesse particular, frustra-se o fim colimado pelo Decreto-lei nº 1.892/81.

29. Afinal, admitir que a lei comporta a desencontrada afirmativa de que permaneça a indústria no próprio imóvel cuja venda é incentivada para que a indústria se mude, constitui tal absurdo que dispensa maiores digressões, não se podendo conceber tenha respaldo no texto legal.

30. Em síntese do exposto dessume-se que:

a) a legislação brasileira consagrou o vocábulo venda como substitutivo de contrato de compra e venda;

b) o contrato de compra e venda desobriga os contraentes pela entrega da coisa pactuada e o conseqüente recebimento do preço;

c) o contrato de arrendamento mercantil, apesar das diversas fases em que se desenvolve, é instrumento representativo de um só negócio jurídico;

d) na operação de *sale and lease-back*, a fase de compra e venda, mesmo quando ocorrente a tradição do bem e o recebimen-

to do preço, não ultima o negócio jurídico, que só ocorrerá quando do complemento do termo do arrendamento, com sua prorrogação, o exercício de opção de compra ou a devolução do bem ao arrendador;

e) independente da posição teórica a que se vincule o jurista em sua proposição, encontra-se positivado no sistema normativo pátrio, distinto tratamento tributário entre os contratos que representam operações de venda e os que se refiram ao arrendamento mercantil;

f) o Decreto-lei nº 1.892/81, mesmo em sua redação atual, não inovou nesse particular, adotando o consagrado vocábulo

venda como restritivo das operações de compra e venda simples;

g) conseqüentemente, os contratos de arrendamento mercantil não são alcançados por esse diploma legal.

Sub censura.

É o Parecer.

Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional, 18 de janeiro de 1983. *Carlos Roberto G. Marcial*, Assessor.

Aprovo o Parecer supra, por seus fundamentos.

Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional, 18 de janeiro de 1983. *Antônio Celso de Oliveira Carvalho*. Procurador-Geral da Fazenda Nacional, Substituto.