

Compensação Inteligente do prejuízo fiscal.

Caio Barros Ferraz de Oliveira
caio.oliveira@limajr.com.br

Cesar Camilotti Filho
cesar.filho@limajr.com.br

Lucro. Com apenas uma palavra, definimos com precisão o maior e principal objetivo das empresas. Entretanto, desejar lucro não significa necessariamente alcançá-lo, razão pela qual vemos – com desagradável frequência – empresas obterem um resultado negativo, um prejuízo econômico.

No âmbito do Direito Tributário, em especial na sistemática do Lucro Real, um resultado negativo apurado por uma empresa e devidamente registrado nos livros fiscais é denominado “Prejuízo Fiscal”. A empresa que o apura, portanto, não tem a felicidade de compartilhar da palavra “lucro”.

A legislação tributária, contudo, prevendo a existência de eventual circunstância (resultado negativo), assegurou ao contribuinte a possibilidade deste se utilizar do valor apurado a título de prejuízo fiscal para abater (compensar) parte do Imposto de Renda (IR) e da Contribuição sobre o Lucro Líquido (CSLL) a pagar oriundos de resultados positivos de períodos subsequentes. Nos termos da legislação fiscal, não há prazo para a compensação de prejuízos fiscais, o que amplia a sua utilização no decorrer dos anos, ainda que tenha apurado prejuízo fiscal por anos e anos.

É justamente aqui que reside inconveniente situação que merece atenção especial do contribuinte.

Cumprindo com suas obrigações acessórias referente ao IRPJ e à CSLL, o contribuinte deverá apurar, ao final de cada período,



um prejuízo fiscal ou um lucro, o qual deverá ser homologado, isto é, validado pela Receita Federal do Brasil (RFB) dentro do prazo de 05 anos. Transcorrido o prazo de 05 anos sem que a RFB se manifeste, considera-se o valor homologado (homologação tácita) e definitivamente validado.

Em que pese a clareza linguística dessa regra, a realidade nem sempre acompanha o ritmo da simplicidade. Um contribuinte, por exemplo, que apura, por 10 anos consecutivos, prejuízo fiscal, compensará estes, naturalmente, com parte do imposto a pagar oriundo do próximo resultado positivo. Porém, apesar de já ter homologado (tácitamente ou não) os valores anteriores aos últimos 05 anos, a RFB poderá requerer que o contribuinte demonstre, contabilmente, a origem e veracidade do prejuízo fiscal.

A situação piora (e os documentos envelhecem, principalmente aqueles não suportados pela Escrituração Fiscal Digital) quando passamos a falar de prejuízos fiscais de 10, 15 ou até 20 anos. Afinal, já aprovados por um homologação, tácita ou não, inexisteriam motivos para a RFB questionar, novamente, a veracidade da apuração fiscal.

Apesar desta problemática

ainda não estar consolidada no âmbito judicial, os tribunais administrativos entendem que não se faz necessário um limite de tempo para o fisco questionar a contabilidade das empresas. Isso gera, de fato, um questionável ônus ao contribuinte, em especial nos casos em que o seu prejuízo fiscal ultrapasse 10 anos consecutivos, pois aquele deverá guardar os documentos comprobatórios por anos e anos para demonstrar a origem de seu prejuízo fiscal.

O contribuinte, diante dessa circunstância onerosa, deve se atentar às melhores formas de se arquivar e guardar essa documentação. Afinal, conservar e organizar documentos de mais de 15 anos não é tarefa fácil – e nem prática!

Quando o assunto for a utilização do prejuízo fiscal, portanto, é imperativo que os contribuintes mantenham seus livros e documentos fielmente salvos, a fim de se evitar autuações fiscais desnecessárias e maiores problemas com a Receita Federal. A utilização de ferramentas de arquivamento digital e softwares na nuvem, bem como o devido preenchimento das obrigações acessórias, nesse sentido, é grande aliado do contribuinte, que ficará devida e juridicamente resguardado da mordida do leão.

Dano pela perda do tempo útil do consumidor.

Giselle Silva
giselle.silva@limajr.com.br

Nota-se nos últimos anos um grande aumento do consumo, que alguns chamam de massificação do consumo.

Tal fenômeno iniciou-se a partir de um aumento na renda ou de um aumento da possibilidade do consumidor obter crédito no mercado, aliado à facilidade na aquisição de produtos, como, por exemplo, por meio de aplicativos e lojas virtuais, com apenas um clique.

Por outro lado, com o aumento desse consumo, os fornecedores sentiram um grande aumento nas reclamações dos seus clientes/ consumidores, seja por meio do famoso “SAC” (Serviço de Atendimento ao Cliente), seja por meio do judiciário, em momento posterior.

Nesse cenário, há alguns anos surgiu, ainda de forma tímida, no judiciário brasileiro, uma nova modalidade de dano: o dano pela perda do tempo útil do consumidor.

A construção da nova modalidade de dano tem como premissas as leis que regulam o consumo, como o Código de Defesa do Consumidor, bem como a lei do SAC, que determinam os parâmetros básicos para garantia do bom atendimento ao consumidor, além da aplicação analógica do princípio constitucional que garante a celeridade processual.

Pois bem, o raciocínio na aplicação do dano pela perda do tempo útil do consumidor é: se a constituição garante ao cidadão a resolução célere de seu processo no judiciário, as leis de consumo baseiam-se na resolução de conflitos entre particulares com a mesma celeridade.

Assim, a criação desse novo dano no âmbito do direito do consumidor é determinada pelo prazo ou tempo gasto pelo consumidor para resolução de seu problema ou sua reclamação.

Tomando-se como exemplo um consumidor que entra em contato com a empresa para desconstrução de um serviço. A análise



feita é: qual o prazo razoável para que a empresa atenda ao pedido do consumidor? Foi necessário o contato do consumidor mais de uma vez? O tempo gasto pelo consumidor ultrapassou a razoabilidade?

Caso haja o entendimento pelo judiciário de que o prazo para resolução do problema ultrapassou o razoável ou para que o problema fosse solucionado, o consumidor teve que despende de seu tempo (útil) mais que o razoável, caberia um ressarcimento por tais danos.

Obviamente, a resposta ao último questionamento é muito subjetiva, visto que para um magistrado que conhece o funcionamento do negócio da empresa fornecedora, talvez o tempo razoável de resposta seja diverso (ou até mesmo, bem diverso) daquele considerado por um magistrado que não o conhece e simplesmente aplica de forma literal a legislação consumerista, fechando os olhos para as dificuldades que os fornecedores enfrentam no dia a dia.

E aí temos uma fórmula de ouro. De um lado, o fornecimento pela empresa de um bom serviço de atendimento ao cliente, que seja capaz e esteja preparado para re-

solver problemas com rapidez, garantindo a satisfação do cliente/ consumidor e poupando recursos preciosos para a empresa. Por outro lado, para os casos em que o serviço de atendimento ao consumidor não seja efetivo na resolução da dificuldade, é necessário um árduo trabalho de conscientização do judiciário sobre as dificuldades enfrentadas no negócio ou, até mesmo, pelo setor de atuação do fornecedor, para que haja a percepção de que nem tudo é tão simples como o pontuado na lei “fria”, dando ao magistrado a nítida percepção de que o tempo gasto pelo consumidor para resolução de seu problema não ultrapassou a linha da razoabilidade.

Dessa forma, o investimento em soluções que atendam não apenas a legislação, mas o anseio do consumidor em ver seu problema resolvido, aliado a uma boa difusão do entendimento das dificuldades da empresa ou do setor na resolução de determinado problema é fundamental, já que após o advento do novo Código de Processo Civil, litigar no Brasil é uma tarefa cara e árdua.

E-sports e contratos: Tudo o que você precisa saber.

Caio Oliveira
caio.oliveira@lmajr.com.br

Cezar Camilotti Filho
cezar.filho@lmajr.com.br



Em uma reviravolta tecno-esportiva nada tradicional, a criação de e-teams, o desejo de se tornar um jogador de renome e a esperança de traçar uma carreira no E-Sports – Esportes Eletrônicos – chamam cada vez mais a atenção de inúmeros jogadores e investidores do ramo da tecnologia. E os números são significativos.

Segundo a empresa de consultoria Newzoo, o mercado de E-Sports, que conta com uma base de 385 milhões de espectadores únicos pelo mundo, faturou cerca de US\$ 695 milhões, e a promessa é que o número se eleve para US\$ 1.5 bilhões até 2020.

No Brasil, o cenário para o desenvolvimento dos esportes eletrônicos já está bastante consolidado: com cerca de 11,5 milhões de espectadores únicos, número que representa metade de todos os espectadores da América Latina, o Brasil já deu origem à Confederação Brasileira de E-Sports (CBeS), entidade que tem como objetivo integrar e desenvolver os Esportes Eletrônicos em âmbito nacional. Além disso, em 2016, os maiores clubes do E-Sports brasileiro criaram a Associação Brasileira de Clubes de E-Sports (ABCDE) para profissionalizar a classe e fomentar o esporte eletrônico no país.

O rápido e inesperado crescimento, contudo, sempre traz problemas jurídicos. Como toda relação que envolve pessoas, a correta formalização dos direitos e deveres, por meio de contratos inteligentes e adequados, é prioridade para a proteção dos jogadores, empresários e de todos os envolvidos.

É verdade: em razão da natureza específica dos contratos de E-Sports, problemas jurídicos podem surgir com bastante frequência. Por isso, as organizações profissionais de E-Sports, assim como os próprios jogadores que desejam ingressar no ramo profissional, devem compreender com clareza as características, cláusulas específicas, erros e acertos desses tipos de acordos esportivos antes de assinarem um contrato. Afinal, jogadores profissionais de E-Sports são tipicamente adolescentes, mais novos do que os empresários e os grandes investidores, o que os coloca em uma desvantagem na hora de formular contratos inteligentes – e justos – de E-Sports. Abaixo, confira aspectos importantes dos contratos de e-Sports e mantenha-os em mente para garantir uma boa estratégia contratual:

1) QUAL A MODALIDADE DO SEU CONTRATO?

Qual tipo de modalidade contratual busco? Esse é o principal questionamento que deve fazer a si mesmo o jogador ou investidor antes de se iniciar qualquer parceria. Porém, aqui na América Latina, o caso é um pouco mais complicado.

Apesar de existirem Projetos de Lei que visam regulamentar os e-sports, (exemplo: PL 151/2015) inexistente regulamentação específica para esportes eletrônicos no Brasil. Entretanto, é possível, de acordo com a Lei Pelé (Lei Federal nº 9.615/98, que institui normas gerais para a prática de esportes), enquadrar essa modalidade como uma atividade esportiva não formal. A Lei, de fato, não carrega

uma definição a respeito do que é esporte, mas esclarece que, identificados os elementos caracterizadores da atividade desportiva, a atividade poderá ser reconhecida como esporte e, portanto, ficará sujeita às regras específicas da Lei.

Assim, para escolher com precisão jurídica o tipo de contrato entre jogador (ou equipe) e empresário (investidor/patrocinador), existem algumas ferramentas jurídicas que os envolvidos deverão levar em consideração: o Código Civil Brasileiro, a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) e a própria Lei Pelé.

Numa primeira hipótese, os jogadores poderão ser contratados como empregados. Nesse caso, é importante que o contrato esteja de acordo com a CLT e, concomitantemente, com a Lei Pelé. Por outro lado, nada impede que os jogadores se juntem como sócios do time. Aqui, porém, o regramento jurídico deverá respeitar as diretrizes do Código Civil e as legislações específicas de sociedade, o que pode ser mais intimidante para jovens que iniciam a carreira.

A princípio, essas são as duas grandes modalidades contratuais que envolvem os jogadores de e-Sports, mas os cuidados e a atenção devem ir muito além. Primeiro: entenda a estrutura da sua equipe e tenha certeza de que a sua formatação contratual está bem definida. Empresas situadas nos Estados Unidos e na Europa, por exemplo, vêm aplicando a estratégia de contratação dos jogadores por meio do modelo de patrocínio, sob o contrato de “adesão e outras avenças”, o qual prevê que o patrocinador invista no patrocinado visando a promoção não apenas da pessoa, como também da própria marca do patrocinador.

Na mesma linha, organizadores brasileiros têm importado esse modelo estratégico para a contratação de jogadores no cenário nacional, incluindo, porém, o cumprimento de uma série de obrigações e metas dos atletas. Nesses casos, atenção: as condições peculiares do modelo de contratação por contrato de adesão e outras avenças podem destoar da legislação nacional, implicando o reconhecimento do vínculo empregatício e a incidência de todas as verbas trabalhistas.

Nunca é demais lembrar que, para que seja reconhecida a relação de emprego, faz-se necessária a observação dos requisitos previstos na CLT: a) pessoalidade; b) habitualidade; c) subordinação jurídica; d) onerosidade (remuneração), os quais devem ocorrer de forma cumulativa.

Nesses termos, verificamos a pessoalidade a priori na contratação do jogador, que é almejado pela organização por suas habilidades pessoais e técnicas no jogo, criando uma obrigação pessoal, não passível de ser prestada por outra pessoa.

Os requisitos da habitualida-

de e subordinação podem ser verificados a partir da estruturação das gaming houses, isto é, casas estruturadas pelas organizações, que acomodam todos os jogadores e técnicos com o objetivo de promover a interação entre eles, bem como os treinamentos diários e demais obrigações dos jogadores. Assim, podemos analisar que, nas casas, os jogadores devem seguir uma rotina diária de treinamentos, bem como permanecer na infraestrutura fornecida pela organização para os treinos, além de presenciar e participar dos campeonatos e eventos designados pela organização, o que inclui, via de regra, a cota de participação da organização nos prêmios obtidos pelo time nos campeonatos.

2) ATENÇÃO ÀS CLÁUSULAS DE NÃO CONCORRÊNCIA

Cláusulas de não concorrência são aquelas que, normalmente, impedem, por um período de tempo limitado, que um jogador se junte a outro time (concorrente) quando o seu contrato com a equipe antiga acabe ou seja encerrado.

Apesar da cláusula ser válida em alguns países, a RIOT, empresa controladora do League of Legends (LOL), game competitivo com maior número de jogadores e telespectadores do mundo, já se manifestou no sentido de que os contratos de jogadores de LOL não podem conter cláusulas de não concorrência, na medida em que a prática serve como forte desincentivo à indústria dos esportes eletrônicos.

De fato, em um mundo em que os profissionais de e-Sports mudam de equipes com frequência, a prática da cláusula de não concorrência estagnaria a qualidade da indústria. Por outro lado, nenhuma equipe (ou investidor) quer que seu jogador principal compartilhe seus segredos com rivais, por isso, a permanência dessa cláusula em um contrato de e-Sports ainda é palco de grandes debates.

3) AVALIE AS CLÁUSULAS DE EXCLUSIVIDADE

Atletas dos esportes eletrônicos fecham, normalmente, contratos em que devem satisfazer condições de patrocinadores: uso de algum headset ou teclado específico, logo nas camisetas do time, e outros. Por essa razão, antes de contratar o próximo sucesso dos e-Sports, ambas as partes devem garantir que o jogador está isento de obrigações contratuais.

Imagine que, em dado momento, o jogador realizou parceria com a Razer, devendo utilizar teclados e mouses dessa empresa pelo período de 2 anos. Se, no momento da contratação, o investidor não se atentar a tal fato, poderá fechar um “excelente” contrato apenas para descobrir que sua próxima estrela já possui um contrato pessoal exclusivo com a concorrência, prejudicando a estratégia e o negócio contratual.

Criptomoedas: você pode nem saber, mas logo será pago com elas.

Leandro Netto
Leandro.netto@limajr.com.br

Criptomoedas. Talvez este seja um dos assuntos mais badalados e mais controversos dos últimos tempos. Alguns veneram. Outros odeiam e milhões sequer sabem efetivamente o que são essas tais criptomoedas. Mas no final do dia o pragmatismo do capital sempre fala. E silenciosamente esta moeda aparentemente tão etérea vem ganhando os restaurantes, bares, padarias e mesmo a quitanda da escola do seu filho.

Não estamos aqui confundindo criptomoedas com moedas eletrônicas (estas reguladas pelo Banco Central). Tampouco estamos pregando que as criptomoedas estão ganhando fidedignidade e lastro de moedas emitidas por Estados soberanos.

Pelo contrário, constatamos apenas que as moedas como o bitcoin possuem nelas mesmas um valor flutuante e podem ser, com alguma facilidade, trocadas por moeda oficial, como qualquer outro bem ou ativo.

No Brasil, devemos frisar, o número de investidores em ativos desse gênero já se equipara a mercados tradicionais como a Bolsa de Valores (no segmento de pessoas físicas) e o tesouro direto. Dados de dezembro de 2017 apontavam que nas três casas de câmbio de moedas digitais mais empregadas pelos brasileiros havia nada menos que 1,4 milhão de pessoas cadastradas. Este número ultrapassa com folga as 619 mil pessoas físicas cadastradas na B3 durante o mesmo período e igualmente supera os 558 mil investidores de títulos públicos averiguados em novembro daquele ano.

Se tais moedas digitais são negociadas, compradas ou vendidas, então este ativo pode tornar-se dinheiro, aquele conhecido por nós. Esse dinheiro poderá, em seguida, comprar uma camisa, um relógio, um bom almoço ou uma garrafa de



um vinho tinto envelhecido.

Empresas voltadas para a inovação logo se deram conta desse enorme oceano azul. Temos, por exemplo, a Uquid. Por meio dela, um cartão de crédito pré-pago armazena o dinheiro vindo da venda de criptomoedas. Os cartões Uquid podem ser empregados, aliás, em praticamente todas as economias de mercado.

E assim moedas digitais retornam à economia tradicional sem que estabelecimentos comerciais sequer percebam que negociaram, indiretamente, criptomoedas.

Na mesma linha, uma outra fintech (startups financeiras) chamada Wirex também oferece aos seus usuários um cartão de débito que transforma bitcoins em moedas nacionais, prontas para uso em qualquer local que aceita um cartão com a bandeira Visa.

E não pense que o país está fora da disputa por soluções nessa direção. A Thera Bank, uma fintech brasileira, está entre as potenciais desbravadoras do mercado doméstico.

Outros estabelecimentos são até mais ousados e dispensam

inclusive um cartão que sirva de intermediário entre as criptomoedas e o dinheiro tradicional. Cafés, hotéis, cantores sertanejos e mesmo construtoras já aceitam pagamento em moedas digitais.

Não estamos aqui discutindo os valores ou eventual bolha desse mercado. Tampouco estamos tratando dos riscos e ressalvas a este mercado. Vale apontar, aliás, que todo mercado de ativos vive em constante movimento especulativo. O que pretendemos abordar é a materialização e a disseminação de um mercado que já movimenta bilhões de dólares diariamente.

Partindo de tal realidade, vemos eventual regulação como uma possibilidade. Mas não enxergamos, salvo medidas abruptas e extremas de governos, o fim desse nascente mundo, que veio para ficar.

Leandro Netto é sócio especializado em Direito Digital do escritório Lima Junior, Domene e Advogados Associados.

• Este artigo também pode ser visto na Revista Potência.

Expediente

O Informativo Jurídico é uma publicação do escritório Lima Junior, Domene e Advogados Associados.

Os artigos assinados nesta publicação são de responsabilidade do conselho editorial e têm fins meramente informativos, não devendo ser considerados como orientação jurídica ou opinião legal.

SÃO PAULO

Alameda Santos, 1940 - 9º andar
Cj. 92 - Jd. Paulista - CEP 01418-102
Fone: 11 2050-3434

CAMPINAS

Rua Açu, 10 - Alphaville Empresarial
CEP 13098-335
Fone: 19 3754-9400