

O ALTO PREÇO DA SONEGAÇÃO

Os empresários que assumem em privado deverem apelar para a sonegação fiscal apresentam vários argumentos em favor do seu comportamento, dentre eles podemos destacar: sem ela, não há rentabilidade, dada a alta carga fiscal dos produtos e serviços: o lucro é obtido dos tributos sonegados; os governos não retornam a arrecadação tributária com serviços públicos de alta qualidade; alguns concorrentes diretos também a praticam, e fica impossível competir sem esse “diferencial”.

Há, certamente, uma parcela de verdade nessas escusas, provocada pela má gestão pública de que somos vítimas todos nós.

Contudo, o preço que se paga por esse risco contínuo tem se revelado muito alto de uns tempos para cá, recomendando que seus agentes repensem o “modelo”.

Além da fragilidade interna da empresa em administrar a sonegação, sempre envolvendo um mínimo número de funcionários, dos quais o empresário se torna refém, crescem-se o aperfeiçoamento da máquina administrativa na obtenção e cruzamento de informações econômico-fiscais, a denúncia de competidores que pagam regularmente seus tributos e não se conformam (justamente) com essa concorrência desleal e uma autuação que pode redundar em indiciamento criminal.

Também não lhes têm socorrido os *refises* fiscais, pois grande maioria deles não se mantém nos programas, porque acumulam as prestações passadas com as vincendas e não suportam o seu custo.

Mais recentemente têm surgido casos que tem colocado em cheque a sonegação, por um motivo adicional, mas não menos importante.

É que tem crescido no Brasil o conceito, amplamente desenvolvido em alguns países de primeiro mundo, de fundos de *private equity* investirem em empresas de médio porte, tradicionalmente fundadas e geridas por familiares.

Dentre outras razões, essas empresas perceberam a necessidade de novos aportes de capital para se encorporem e terem melhores condições de enfrentar a concorrência.

Mas nem sempre os donos querem perder o poder de comando, daí o fundo se revela o parceiro ideal, porque se torna sócio de um percentual inferior a 50% e apenas monitora a gestão empresarial à distância, através de Conselhos criados para esse fim.

Ocorre que muitas dessas empresas não têm passado pelo “vestibular” da *due diligence*, exame pré-requisito para um fundo capitalizar ou comprar parte de uma empresa.

E por quê?

Por causa da sonegação, principalmente, e em segundo lugar por serem “maus patrões” e terem um passivo trabalhista insuportável para um novo sócio.

Vários bons negócios para ambas as partes tem sido abortados por causa desse empecilho decisivo, sobre o qual o empresário precisa parar para pensar, porque está fechando as portas para um novo sócio e, com ele, a valorização do seu negócio.

Plinio J. Marafon

Roberto P. Fragoso