Novo sistema fiscal escritural: indexação datatributária dos fluxos monetários*

Paulo da Cunha Pedrosa**
Renan Feghali***

Sumário: 1. Introdução; 2. Modelo; 3. Conclusão.
Palavras-chave: fluxo de moeda; sistema tributário; reforma tributária; reforma fiscal; sonegação; informalidade; imposto; desburocratização.

A partir da acelerada implementação dos processos escriturais e eletrônicos de pagamento utilizados entre empresas e indivíduos, propõe-se o estabelecimento de sistema tributário indexado a tais operações como forma de evitar a evasão fiscal. São precondições a criação de um domicílio financeiro fiscal como conta corrente dos créditos e débitos fiscais, a fundação de uma câmara nacional de compensação fiscal entre estados e municípios para auferimento das receitas mensais de ICMS-ISS (IVA), a adoção de uma tipologia tributário-empresarial conforme o grau de risco fiscal de cada empresa e a simplificação do modelo tributário atual. Propõe-se, em anexo, condições de controle, desestimulando operações com moeda corrente, e um sistema de transição mediante incremento do crédito fiscal das empresas como garantia tributária e financeira.

Tributary fiscal system by indexation of the monetary flux

The authors propose a mechanism of association of the tributary system with the financial payments balance of the organizations, and a national tax chamber, as a means to eliminate evasion. An intermediary system and the control conditions are also presented.

1. Introdução

A questão de reforma tributária, no que tange aos impostos sobre faturamento, envolve aspectos que não se encontram com facilidade: são os eixos de universalidade, simplicidade, segurança de arrecadação, justiça de seus mecanismos de rateio e identificação entre os diferentes níveis da União: estados, municípios e governo federal. Outro aspecto relevante é a desoneração das exportações, já que não se deseja "comercializar" impostos. Tais precondições não raro se excluem mutuamente. Observa-se que:

* Artigo recebido em jun. e aceito em dez. 1996.
** Engenheiro e economista. Mestre em engenharia industrial pela PUC/RJ. Consultor de empresas e membro do Conselho de Economia da Firjan.
*** Engenheiro e mestre em administração de empresas pela Coppead/UFRJ. Industrial e diretor de assuntos tributários do Sindicato da Indústria Mecânica do Município do Rio de Janeiro.

a) Se o imposto sobre o consumo final (ISC) — modelo *sales-tax* americano — for definido exclusivamente, conforme proposta da Fiesp, com percentual mínimo da ordem de 15% na "ponta do varejo", teremos o campo aberto ao oportunismo da sonegação, como prevê a própria Associação Comercial de São Paulo. Intuem bem os dirigentes do comércio paulistas que, se toda a carga tributária recair apenas sobre as vendas finais, os lojistas menos idôneos terão uma vantagem competitiva definitiva. E se o fornecedor industrial, já desobrigado de registro fiscal, "aliar-se" a um comerciante "inescrupuloso", não haverá "auditoria" tributária capaz de perceber e conter a "informalização total". A evasão tributária certamente será muito maior e mais fácil que a atual. Os impostos agregados em vigor — IPI e ICMS — "amarram" fornecedor e cliente através do sistema de compensação de créditos de impostos.

b) A sugestão do imposto único de 1%, do prof. Marcos Cintra, apresentada no Congresso pelo deputado Flávio Rocha, ou mesmo o conjunto de propostas dele derivadas, como as do deputado Luis Roberto Ponte, fazendo incidir uma taxa sobre todas operações, em que pese à admirável simplicidade, desconsideram toda a vinculação "geográfica" e sobrecarregariam os produtos de sucessivas etapas de fabricação e montagem. As exportações seriam prejudicadas e criar-se-ia um aparente "paraíso fiscal" diante do descontrole dos parâmetros de geração de renda-produto que tal sistema induziria. De qualquer forma, o IPMF, seu "rebento prático", confirmou as boas possibilidades de arrecadação de um tributo quando vinculado à movimentação financeira: setores e pessoas totalmente ocultos à fiscalização deram enfim sua contribuição. Mas o elevado ônus da incidência de um percentual fixo e não compensável (0,25%) na transferência da operação financeira correlata a cada ciclo de produção evidentemente não se adequa a uma economia de "inflação zero". O risco de desintermediação financeira ou monetização, além do efeito "cascata" na matriz de insumo-produto, implicaria elevado risco inflacionário.

c) A "federalização" da cobrança e rateio do ICMS e do IPI, como também se cogita, a partir dos exemplos da França e da Argentina, atemoriza e aterroriza as instâncias municipais e estaduais, preocupadas com o fim de sua "liberdade fiscal", isto é, de impor tributos e/ou conceder isenções, sinônimos de privilégios fiscais.

A questão se torna ainda mais complexa se ao ICMS e ao IPI — hoje perfeitamente definidos, cobrados sobre o valor agregado e com base de vinculação geográfica e causal clara, beneficiando o estado local do "fato gerador" do produto e/ou serviço — associarmos o ISS de caráter "municipal". A incidência deste não distingue o local de serviço, prevalecendo a sede da empresa, e desconsidera o valor agregado da realização do serviço. (Existem alguns municípios que concedem a compensação desde que os créditos de impostos também sejam de ISS e da mesma base geográfica.) Sucede hoje que, além da dita "guerra fiscal" entre os

estados, estes e os municípios se desentendem quanto à definição do que é ou não serviço sujeito ao ISS, ou ainda industrialização sob encomenda, sob a incidência de ICMS e talvez IPI. E freqüentemente o vendedor do serviço está situado em um município, enquanto a prestação é em outra praça, criando nova polêmica fiscal, quando não é o caso de ser o serviço "isento" no município estrategicamente escolhido para a sede!

É o chamado planejamento fiscal legal. A recente "guerra do *leasing*" entre o Rio e Barueri (SP) pela "matriz" da IBM, que concentra o prêmio tributário de todos os seus contratos no país, foi exemplar. Os prefeitos das grandes cidades, em geral sedes de grandes empresas prestadoras de serviços, alardeiam a importância fundamental de o município contar com essa fonte tributária exclusiva, esquecidos de que a maior parte de sua renda se origina dos fundos de participação do IPI ou do rateio de 25% do ICMS, ou mesmo do tributo de fato próprio do âmbito municipal, como é o IPTU. Conta a favor do ponto de vista dos prefeitos a sabedoria de cobrar uma alíquota de ISS baixa pelos padrões brasileiros, no máximo de 5%. Há uma reduzida sonegação, beneficiando diretamente o município. Mas o fato é que apenas as 10 maiores cidades do país concentram 63% de arrecadação do ISS (IBGE, 1990).

A questão tributária ainda se torna mais complexa se associarmos outras "variáveis" ao modelo, como, por exemplo, a legislação de "substituição tributária", pela qual o fornecedor é obrigado a recolher antecipadamente o valor do tributo devido na comercialização pelo cliente final, e a parafernália de exceções e legislações de micro e pequenas empresas, com diferentes "enquadramentos" no "nível" municipal, estadual e federal!

Como conciliar tantos aspectos com um mínimo de justiça fiscal, sem enfraquecer a arrecadação total?

Apresentaremos, a seguir, o modelo cujas principais características são universalidade, simplicidade e o uso de um sistema automático de arrecadação.

2. Modelo

Por não existir uma solução definitiva e ideal, o modelo deverá atender a certas condições sistêmicas de auto-enquadramento e equilíbrio fiscal entre diversos tamanhos e agentes econômicos de tal sorte que:

a) quanto mais simples a empresa, menor deverá ser o imposto declaratório e maior o "automático", adequando-se ao modelo atual de microempresa e substituição tributária;

b) quanto maior for o faturamento da empresa produtora, maior deverá ser seu interesse em apresentar-se e deixar-se tributar, tornando-se mais competitiva, e não o contrário, como hoje se observa;

c) quanto mais universal, simples e abrangente a autofiscalização tributária, maior interesse despertará em todos os parceiros de atividade produtiva. Conseqüentemente, menor será a dependência da "inspeção fiscal humana", evitando-se exatamente a sua notória falha congênita: a corrupção;

d) quanto mais automático for o recolhimento, menor será o custo de arrecadar. Sugere-se, assim, a incorporação da moderna tecnologia bancária de transferência escritural de moeda, que é a contrapartida de liquidez dos movimentos produtivos da economia real.

Portanto, propomos:

Quanto ao imposto sobre o faturamento: que haja apenas um imposto sobre o valor agregado, IVA, com dupla forma de incidência:

a) tributando a parcela "produção", o IVA-P, a partir de uma alíquota interna aos preços do produto (por exemplo, o atual ICMS), beneficiará o estado produtor ou o comercializador final;

b) tributando o "consumo", o IVA-C, a partir de uma alíquota baixa, como acréscimo ao preço (por exemplo, o ISS), beneficiará o estado/município consumidor.

Endereço fiscal-financeiro: que cada empresa tenha um domicílio bancário financeiro, onde seu movimento tributário será compensado e apropriado numa conta vinculada especial.

Indexação do movimento financeiro como fonte tributária: que todo tributo sobre faturamento incida diretamente através do fluxo de pagamentos/ recebimentos da empresa. Assim, em cada compensação bancária seriam destacados e cobrados o IVA-P e o IVA-C. Ao fim de cada quinzena, o "banco-domicílio fiscal" liberaria para a empresa contra um Fundo Nacional, a ser gerido pelo Banco Central, os créditos tributários a que essa empresa fizesse jus.

Destaque do imposto: nos preços dos produtos finais será destacado o IVA-C, como acréscimo (*sales-tax*). Terá no máximo três alíquotas: produtos básicos, geral e de luxo. O cliente final será o primeiro fiscal.

Imposto sobre as utilidades: como alavancagem à formalização fiscal em todo fornecimento de utilidade pública, como força-luz, comunicações e água, haveria uma elevada alíquota de IVA-P, além da de IVA-C, destacada na conta.

Imposto na fonte na indústria: da mesma forma, sobre os insumos básicos da economia, tais como aço, papel, metais não-ferrosos e petroquímicos, haveria também elevada tarifação de IVA-P, com vistas a inibir a sonegação posterior, de vez que tais incidências geram créditos financeiros e tributários em cada comprador. Ou seja, nas fontes de produção já se insere a cunha fiscal do crédito tributário.

Imposto seletivo e imposto de renda federal: cada receita de IVA-P beneficiaria o estado produtor ou vendedor final, e cada receita de IVA-C benefi-

ciaria o estado do consumidor e seu município. Com vistas à manutenção da parcela de arrecadação fiscal do governo federal, seria criado o imposto seletivo sobre automóveis, bebidas e fumo. Extingue-se assim o IPI, imposto que hoje estimula a sonegação, porquanto não gera créditos para o comerciante: é um custo não-compensável. O IVA-P e o IVA-C seriam rateados entre estados e municípios, e o ISS, por meio desse mecanismo, também estaria extinto, sendo incluído no IVA-C.

O imposto de renda, seja na forma de lucro presumido/estimado ou real, também teria um percentual debitado diretamente em conta corrente como "adiantamento fiscal".

Quanto à questão do ISS e do município: todas as atividades atualmente caracterizadas como serviços e sujeitas a ISS estariam incorporadas ao sistema IVA-P e IVA-C, exceto:

a) as de pouca oportunidade de recuperação de créditos de IVA-P (por exemplo, representações, consultoria, corretagens etc.);

b) as de grande simplicidade tecnológica (por exemplo, serviços exclusivos de mão-de-obra, locação de mão-de-obra, decoração, montagem para terceiros etc.).

Sobre essas atividades incidiria apenas o IVA-C de no máximo 5%, também compensável no movimento da adquirente junto ao seu domicílio bancário fiscal do serviço, em sua conta corrente de IVA-C.

Tais empresas não absorveriam nem proporcionariam créditos do IVA-P, estando enquadradas nos tipos 2 ou 3, conforme a tipologia empresarial apresentada mais adiante.

Agora se torna mais clara a "estratégia" tributária do "duplo" IVA, IVA-P e IVA-C. Os motivos foram os seguintes:

a) um IVA elevado — acima de 10% ex-preço — seria um "convite à sonegação" no momento da venda junto ao consumidor final. E toda "informalização" parte da possibilidade de evasão. Portanto esta deve ser evitada de forma "inteligente".

b) A criação do IVA-P, associada à elevada carga de IVA-P sobre insumos básicos e serviços públicos, gera uma forte carga de crédito fiscal não-sonegável, apenas recuperável se de fato declarada a comercialização real. Assim, embora com alíquotas mais altas que as do IVA-C, o IVA-P será mais "aceitável" para cada unidade produtiva ou vendedora final: estará "embutido" no preço mas é "recuperável".

c) Dada a estrutura federalista de nosso país, dividida em três níveis, a inserção do ISS fica mais assimilável através do IVA-C, tanto em termos de reconhecimento da geração de tributo quanto de distribuição/identificação do município, estimulando seu papel de co-fiscalizador das vendas finais de todos os produtos e

serviços. Permite, ainda, que atividades sob baixa carga tributária indireta, típicas das usuais prestações de serviços, permaneçam isentas do IVA-P e sob a alçada e fiscalização municipal. Portanto, não há exceções aos "olhos do município".

d) Permite, assim, através da partição do IVA, reconhecer diferentes níveis de organização empresarial, da pequena empresa à grande empresa: alta carga de imposto indireto para empresas com baixa formalização, e baixa carga para empresas com boa formalização.

e) O duplo IVA permite reconhecer a contribuição de infra-estrutura prestada pelo "estado produtor", beneficiando-o através do IVA-P. O IVA-C, por outro lado, embora menor, beneficiará o estado consumidor. Lembramos que creditar apenas a este, como prevê o modelo de "imposto sobre consumo", seria o mesmo que Minas Gerais pouco auferir da produção de suas usinas siderúrgicas. Um contra-senso. É claro que todas as demais propostas aqui apresentadas não dependem dessa característica bipartida do IVA. Fórmulas de rateio e participação do estado consumidor *versus* o estado produtor, e também do município, podem perfeitamente ser elaboradas através do montante de geração relativa de valor adicionado em cada praça de domicílio fiscal. Entretanto, os autores dessa proposta consideram mais de acordo com o estilo federalista de um novo país, e mais justo e flexível conforme a evolução de cada organização, o desenho tributário ora apresentado.

f) É bom lembrar que a questão de atender aos três níveis de administração também se impôs nos modelos adotados pelos EUA e a Argentina, países referenciais, respectivamente, dos sistemas de *sales-tax* e IVA. Nos EUA existe duplo imposto de renda, um federal e outro estadual. Na Argentina existe em determinadas cidades o imposto provincial, além do IVA e do imposto de renda.

Rateio do município e seu papel: em cada município, pelo menos 50% do IVA-C, debitado na venda ou serviço a consumidor final, estaria revertido à receita municipal local. Certamente esses 2,5%, 50% de todo o IVA-C local, representarão muito mais que os 5% do ISS atual, com a vantagem de integrar as equipes fiscais do estado e do município. A eficiência de fiscalização será máxima.

Tipologia empresarial: haveria pelo menos quatro tipos de empresas, conforme sua "formalização" fiscal. Todas estarão sujeitas a retenção na fonte através de sua movimentação financeira dos tributos sobre faturamento.

• Tipo 1. Seria o mais simples, como um armarinho ou um botequim. O fornecedor realiza a "substituição tributária" total. Não se recupera nenhum crédito tributário, e a rigor corresponde mais a uma "pessoa física", como agente comercial.

• Tipo 2. Não teria créditos tributários de IVA-P, e haveria apenas o IVA-C (ou seja, adotar-se-ia a nota de balcão). O fornecedor fará a "substituição tributária" do IVA-P e do IR cobrando antecipadamente em cada entrega. Poderá recuperar os créditos de IVA-C, conforme seu faturamento registrado.

• Tipo 3. Escriturando todo o seu movimento, poderá recuperar os créditos de IVA-C e IVA-P. Por sua vez, haverá a "garantia tributária financeira", isto é, retenção sobre os seus depósitos em banco de um percentual de 1 a 2% como "adiantamento de imposto de renda", à semelhança do imposto sobre lucro presumido atual.

• Tipo 4. Com perfeita escrituração contábil, estará sujeita ao IR-lucro real após balanço, além de recuperar todos os créditos fiscais. Mas também terá o domicílio fiscal bancário com vistas à homogeneidade financeiro-operacional da economia.

Como exercício de transição ao sistema escritural ideal aqui proposto, apresentamos, no anexo 1, um sistema de tipologia empresarial, ainda construído sobre a base fiscal tradicional, isto é, os valores nominais das operações.

Tecnologia bancário-financeira, comercialização e sistema tributário: a *clearing house* nacional dos tributos. Será adotado da forma mais generalizada possível o sistema de vendas e pagamentos a varejo através de compensação eletrônica de dados. Diferentes sistemas já existem. A Associação Comercial de Minas Gerais pretende instalar, de forma facultativa, o Programa Proton na praça local. Hoje a disputa é pelo "Banco" que monopolizará o sistema. O mecanismo consiste apenas na utilização de um cartão magnético pelo cliente, que, após ingressar com sua senha, transfere diretamente de sua conta corrente para a da loja o valor de suas compras. Já existem sistemas que até vinculam uma data de pagamento para a transferência, substituindo o pré-datado. E por que não vincular nessa "compensação eletrônica" a parcela fiscal-tributária da operação? É o que chamamos de indexação datatributária.

A franca utilização da moeda escritural permitirá eficiência máxima no cumprimento fiscal. E não chega a ser ficção científica imaginar que praticamente todas as operações financeiras e mercantis se realizarão "eletronicamente". Falta apenas associar a malha tributária à dinâmica financeira da moeda. Credita-se cada fornecedor e debitam-se os impostos vinculados automaticamente à conta de um fundo nacional. Não é uma visão futurística. Sabe-se que, nos EUA, cobram-se sobre os créditos bancários das pequenas empresas 8% a título de imposto de renda. E no Rio de Janeiro o governo do estado descobriu o potencial de auditoria e controle fiscal ao solicitar das lojas, especialmente as localizadas em *shopping-centers*, os borderôs de venda por cartão de crédito. (Os comerciantes tentaram inviabilizar tal medida sob pretexto de preservar o sigilo bancário dos correntistas, o que não impediu a declaração dos totais fato-

rados, a que deveriam corresponder os 18% de ICMS.) A integração "datatributária" das operações também traria outra grande vantagem: simplificaria todo o trabalho de escrita fiscal. Bastaria que, de fato, a legislação permitisse a compensação de todos os IVA-C e IVA-P obtidos pelas empresas por meio do "domicílio fiscal financeiro" independentemente de serem, como são hoje o ICMS e o IPI, agregados após uma "classificação fiscal" que qualifica teoricamente os objetivos dos gastos da empresa com material de consumo/produção/manutenção ou investimentos, autorizando o crédito de imposto apenas das aquisições referentes à produção direta. O fim da "análise e classificação fiscal" de fato faria cada empresa tributada pelo seu "fluxo de caixa de geração de valor agregado", a venda líquida, atender exatamente ao conceito de tributar a renda que foi adicionada. De acordo com essa "revolução fiscal", comprar e vender sob correta regularidade fiscal será sempre "um bom negócio" para fornecedor e cliente, ao contrário do que ocorre em nossos dias, quando ambos se aliam e trilham o caminho da sonegação e da informalização, não recolhendo ICMS-IPI, contribuição social, PIS, e, evidentemente, imposto de renda.

Fundo Nacional de Compensação — Fivan: o novo sistema de classificação fiscal, como descrito, é uma precondição para que o sistema contábil nominal tradicional corresponda ao regime fiscal-financeiro, como aqui proposto. Neste sentido será possível a construção do Fundo Nacional de Compensação de IVA (Fivan), a ser gerido pelo Banco Central, o qual auferirá, através de contas correlacionadas aos estados, toda a arrecadação tributária retida pelo sistema de indexação datatributária ora proposto. Os parceiros do Banco Central, para o débito corrente, isto é, das "contas" referentes ao crédito de imposto de direito de cada empresa, serão cada "banco domicílio fiscal" de cada contribuinte. Este acumulará em conta paralela o balanço de créditos/débitos fiscais de IVA de suas operações, recuperando os créditos líquidos.

Sistema operacional contábil e fiscal

a) Escrita e domicílio bancário fiscal. Trinta dias após cada mês, conforme a escrita contábil tradicional, fecha-se a contabilização dos somatórios de créditos fiscais (a partir dos suprimentos) e dos débitos fiscais (a partir dos faturamentos). O resultado deve "bater" com os saldos líquidos financeiros e escriturais coletados e registrados, com relação a cada período, através do "domicílio fiscal financeiro", pelo Banco responsável. O procedimento de apuração contábil será "super-simplificado": basta agrupar em lote as notas de compras e emitir uma "fita" anexa. Não há "escrita" nem uma acumulação nota por nota. Da mesma forma dá-se o registro do faturamento.

A expectativa é que a cada "30 dias fora o mês" deverá a empresa pagar ao Fundo Nacional de Compensação de IVA (Fivan) a eventual diferença de IVA-P ou IVA-C devida, ou se creditar, auferindo através da conta de domicílio bancário

de seus créditos de IVA-C e IVA-P gerados em seus fornecimentos, se esses créditos superarem o débito dos faturamentos. Caso os prazos de pagamento de fornecedores e clientes estejam dentro dos "30 dias fora o mês", a expectativa é que, se todos os clientes pagarem em dia, não haverá mais "diferenças" financeiras a quitar. Nos casos de "inadimplência", o fornecedor, como avalista de seu cliente, deverá realizar a cada período "protesto financeiro", recuperando-se no mês seguinte do IVA-P e IVA-C debitados contra o cliente e notificando o domicílio bancário do cliente da pendência fiscal por parte do mesmo. A partir desse protesto, anula-se o eventual crédito fiscal nominal que o mesmo tenha auferido com as mercadorias recebidas e não pagas.

b) Vendas *cash*. A questão das operações a dinheiro, por não estarem correlacionadas à conta nacional de compensação via Fivan pelo Banco Central, implicará a criação do "registro fiscal vinculado". Essa guia terá seqüência fiscal semelhante à de um livro fiscal de duplicata tradicional, correspondendo cada recibo a uma venda a dinheiro.

c) Balanço fiscal da empresa. Como foi previsto, cada empresa passará a usufruir dos créditos de IVA-P e IVA-C, incorporados nos valores monetários financeiros de seus fornecimentos. Ou seja, se pagou, tem direito a um estorno fiscal em conta como crédito fiscal junto ao domicílio bancário. Da mesma forma, ao vender e receber, debita-se automaticamente na compensação bancária de seu débito fiscal do IVA-P e do IVA-C. A cada mês, seu compromisso nominal fiscal contábil — calculado sobre suas notas fiscais de entrada/saída — deve corresponder às retenções de IVA-P e IVA-C, compensados com créditos de IVA-P e IVA-C dos fornecimentos. A rigor, em "estado de equilíbrio" o sistema proporcionará, na prática, o reembolso dos IVA-P e IVA-C retidos sobre os pagamentos das compras de bens e serviços. Como se vê, assim se estrutura um sistema tributário com elevada garantia através do sistema financeiro.

d) Procedimentos contra a monetização e/ou dolarização. O anexo 2 apresenta sugestões que disciplinariam e limitariam o recurso à utilização de moeda corrente como meio de troca contra a formação de ambiente propício à informalização. Desenham-se mecanismos de estímulo à operação escritural, os quais dependem de uma decisão política por sua implantação. De qualquer forma, se estranguladas as "saídas" informais entre as pessoas jurídicas, reduzem-se as possibilidades de disseminação de informalização a partir das atividades de varejo. Estas sempre existirão — por exemplo, pequenos serviços domésticos, revenda de roupas entre amigas e conhecidas, aulas particulares, alimentos caseiros, aulas particulares e artesanato. O modelo proposto prevê a injeção de forte carga fiscal sobre todas as atividades formais, das quais aquelas atividades certamente dependem, tributando-as indiretamente e, por outro lado, incentivando a própria formalização pela adoção da condição de "empresa mais graduada",

podendo até mesmo crescer e usufruir de vantagem e créditos fiscais, o que resulta em redução de custos e uma superior organização empresarial.

Balanço fiscal intra-federação. Como foi o projetado, o crédito fiscal só existe depois de pago. O Fundo Nacional de Compensação de IVA (Fivan) surge como correspondente do "capital de giro" da parcela de tributo das empresas. Portanto, a questão da formação de seu "cacife" como "banqueiro" da compensação tributária entre estados-empresas está resolvida desde o início de sua implantação.

A questão mais complexa diz respeito à divisão e distribuição/compensação entre estados e municípios. No caso do IVA-P, na compensação bancária bastará associar a cada CGC de pessoa jurídica o estado de origem da empresa vendedora, creditando diretamente a conta dessa unidade de federação no Fivan.

Assim, cada empresa vendedora, ao receber por suas faturas, terá automaticamente debitado no seu movimento a parcela de IVA-P para o seu estado, o do fato gerador; e contra o Fivan sacaria seus créditos de IVA-P, de suas compras também registradas através de seu domicílio bancário. Esse movimento financeiro líquido vai bater facilmente com o movimento nominal, escritural contábil, pois basta comparar a soma de todos os IVA-P de entrada com a de todos os de saída, sem distinguir o destinatário final do bem ou serviço.

No caso do IVA-C, o sistema de compensação é equivalente. Observa-se agora no CGC do pagador a unidade da federação para a qual será creditada essa parcela.

Portanto, em cada pagamento, em cada operação de liquidez entre empresas, serão destacados os seguintes valores financeiros escriturais: IVA-P (para o estado vendedor, à sua conta no Fivan) e IVA-C (para o estado comprador, à sua conta no Fivan).

Por outro lado, no domicílio bancário da empresa vendedora estarão simultaneamente registradas essas contas de IVA, proporcionando-lhe receber a compensação de seu saldo líquido credor.

A partir das contas de IVA-C e IVA-P pagas, o domicílio fiscal poderá liberar os créditos de IVA-P e IVA-C até o *limite da soma dos dois*, a favor da empresa, contra o Fivan. Essa condição é uma garantia, de tal forma que compras com direito a crédito fiscal não gerem vendas sonegadas, com posterior reembolso de crédito contábil.

Distribuição entre municípios: o rateio do IVA-C entre os municípios se fará pelo somatório de geração de IVA-C pago, agregado e ponderado pela participação de todos os domicílios bancários de determinado município e/ou região num determinado período de apuração.

Proteção e facilidade à exportação: nos casos de exportação, ou o fornecedor atua em parceria com o exportador firmando um compromisso fiscal de exporta-

ção, um "*drawn-back* interno", ou a empresa receberá, após a compensação financeira da exportação, o reembolso de IVA-P e IVA-C proporcional à parcela econômica exportada, comparada com as demais fatoradas e destacados os impostos internos sobre estas. Assim, se uma empresa fatura 80% de seu volume para exportação e 20% para o mercado interno, e considerando que os impostos totais sobre vendas sejam de ordem de 20%, teremos:

80 unidades monetárias de exportação

20 unidades monetárias de mercado interno

Total: 100 unidades.

Faturamento líquido de imposto: 20 x 0,8 + 80 = 96

Parcela crédito fiscal para reembolso do IVA-P e IVA-C: 80/96 do crédito fiscal eventualmente retido no domicílio bancário do produtor, considerado o período de produção/exportação observado.

Com esse sistema evitam-se créditos fiscais e torna-se confiável o reembolso, contra o Fivan, de IVA-C na conta corrente do exportador.

3. Conclusão

Acreditamos que o desenho desse modelo escritural e financeiro se ajusta plenamente a uma sociedade moderna e informatizada; além disso, dispõe da flexibilidade de procedimentos necessária aos diferentes níveis de organização e sofisticação empresariais observados em nosso país.

As idéias aqui apresentadas, mesmo não sendo rigorosamente atendidas quanto ao rateio tributário previsto pelo modelo apresentado, de vez que a estruturação fiscal na federação tem caráter político, certamente serão muito úteis para o projeto e os procedimentos operacionais do sistema nacional a ser escolhido.

A expectativa é que a adoção de métodos escriturais de recolhimento reduza o custo tributário para todos. Este será um Brasil moderno, competitivo e com boas oportunidades de trabalho.

Anexo 1

Mecanismo financeiro como garantia tributária fiscal: tipologia empresarial

Renan Feghali

Enquanto o sistema tributário for exclusivamente do tipo autodeclaratório, baseado em documentos e notas, como nos dias de hoje, a "informalização comercial" apresentar-se-á como uma atraente opção. A solução definitiva será sem dúvida a incidência tributária diretamente sobre o fluxo financeiro, junto às empresas. Quando sobre cada venda mercantil de uma indústria se incorre em: 5-20% de IPI, 7-18% de ICMS, 2,65% de PIS – Cofins e mais 1,25% de lucro estimado e/ou presumido, totalizando entre 22 e 35% brutos sobre seu faturamento nominal, a condição de uma venda subfaturada ou não-registrada se mostra uma alternativa interessante e "competitiva". E, na imaginação ou na experiência de muitos, o risco e o temor da atuação e da autuação fiscal podem ser facilmente contornados mediante um "acordo" direto entre ambas as partes.

De fato, a possibilidade de um fiscal "negociar" uma multa vultosa em proveito próprio se confirma pela própria ética da atividade: não há auditoria por amostragem nem qualquer outro critério no trabalho das equipes, e um "colega" não questiona o trabalho de "outro".

O propósito deste trabalho não é buscar meios de "moralizar" a intervenção fiscal, mas simplesmente evitar que o próprio contribuinte sofra a tentação e tenha a oportunidade de "informalizar" seu faturamento enquanto não for implantado um sistema escritural mais moderno, baseado na indexação financeira e tributária. De qualquer forma, as idéias aqui descritas já servem como preparação, através da proposição de uma "conta corrente como garantia financeiro-tributária".

O conceito apresentado não representa em si uma inovação total. Propõe-se que, a partir de uma "apologia empresarial-tributária" de cada organização, haja adequação da forma de incidência tributária. Essa correspondência com os modelos de "microempresa" e "substituição tributária" também é buscada pelo modelo ora proposto, mas partindo apenas do critério do "risco fiscal": quanto mais próxima a empresa estiver da informalização comercial, maior será a carga de imposto indireto. E quanto maiores a qualidade e o rigor tributários observados pela empresa, maior será o seu "crédito" fiscal.

Propõe-se:

Empresa tipo A: será aquela com escrituração informatizada e completo controle de estoque. Suas vendas, mesmo que "a varejo", apresentam todos os sinais de exatidão. Tem auditoria externa e nos últimos dois anos sempre apresentou geração de créditos fiscais sobre faturamento, tais como ICMS e IPI (IVA).

Empresa tipo B: aquela com desempenho semelhante, mas sem auditoria externa confiável (a ser credenciada pelo Ministério da Fazenda) ou sem controle de estoques integrado ou mesmo satisfatório. Vendem a empresas tipo *C* e *D* e/ou no varejo para pessoas físicas.

Empresa tipo C: aquela com alto índice de vendas a varejo, sem controle de estoque, sujeita tipicamente a "lucro presumido".

Empresa tipo D: pequenas empresas de revenda e balcão, sendo o único livro o livro-caixa (tipicamente as microempresas).

A garantia tributária financeira ocorrerá quando o comprador de determinado insumo produto, mesmo aparentando bom perfil operacional, não tenha garantias de sua correta comercialização final. A solução não será impor a atual "substituição tributária plena" sobre suas vendas. A razão é clara: se o faturamento for "discutível" e de controle complexo, diante da diversidade de modelos comercializados por motivo de qualidade, linhas de produtos, condições, cor etc., impor uma sobretaxa somente implicará maior subfaturamento e/ou falta de registro fiscal. A solução será aumentar a "carga de crédito fiscal na entrada" pela GTF. Isto é, no ingresso de insumos, bens, serviços e/ou matéria-prima incidirá a GTF como um adiantamento fiscal compensável nos tributos da comercialização subseqüente. Assim, seria "mau negócio" a informalização fiscal da produção ou da revenda final porque se perderia a possibilidade de recuperar os impostos e GTF pagos na entrada.

Em síntese, para empresas cujas vendas estejam próximas do varejo ou para microempresas ou empresas de pequeno porte, aqui classificadas como *C* e *D*, propomos que em seu suprimento incida uma sobretaxa de ICMS (IVA) de pelo menos 80-100%, conforme a participação em seu faturamento. Empresas cujas aquisições sejam basicamente de itens como sucata e recicláveis, insumos típicos de alta informalização de faturamento, estariam desde logo sujeitas a esse regime fiscal, inclusive quanto ao IPI (ou IVA).

O funcionamento da garantia tributária financeira (GTF) será bastante simples: quando do faturamento do suprimento de uma empresa, o fornecedor emitirá cobrança bancária de um "sobrevalor" de ICMS, a GTF. Por exemplo: tome-se o fornecedor *X* da empresa em análise *Y*: na venda de *X* para *Y*, no valor de 100, o respectivo ICMS de 18% terá uma sobretaxa de outros 18% a serem depositados em determinado banco. Assim, o faturamento de *X* contra *Y* será de uma duplicata e um título financeiro fiscal vinculado: 100 + 18. *Y* fará o pagamento de 118 a *X*, portanto recomprando o título financeiro de 18%, que representa um "crédito fiscal" para si.

Nesse momento, o banco repassa a *Y* o crédito do título financeiro escritural, com o qual ele poderá pagar seus próprios impostos de ICMS-IPI (IVA). Não há emissão de papel: a função do banco como terceiro é a de "notário", como um fiel

depositário da transferência do crédito tributário. Como se vê, nessa operação a empresa *Y* passou a realizar gastos e crédito de 18 mais 18, ou seja, 36 unidades monetárias, somente recuperáveis se apresentar de forma significativa seu faturamento. E, caso passe a gerar sistematicamente "créditos" fiscais, essa empresa possibilitará uma plena auditoria fiscal pelas repartições locais.

Esse empréstimo e garantia fiscal temporária podem ser planejados de tal modo que sua data de vencimento seja próxima da data de pagamento por *Y* de seus débitos fiscais, podendo este usufruir do reembolso quase imediato da GTF, paga como "adiantamento fiscal". Evita-se assim o forte desencaixe financeiro que provocaria a GTF: o título fiscal pode ter um vencimento de 40 a 50 dias, fora o mês. E se este não for pago efetivamente pelo comprador *Y*, a empresa *X* terá a responsabilidade de o quitar e, portanto, de realizar sua posterior transferência escritural ao estado do comprador *Y*. A GTF se transforma assim na "substituição tributária", como hoje em vigor. Fica aqui a sugestão de que esse título tenha uso e curso apenas escritural e seja transacionado pelos bancos comerciais, após efetivada a compensação bancária, que valerá por seu registro.

Seria adotado o seguinte "esquema" de auto-controle fiscal: nas empresas *tipo A*, em suas compras e vendas nenhum controle ou imposto indireto estaria associado, a não ser sobre as vendas a empresas *tipos C* e *D*, como definido a seguir. Empresas *tipo A*: Mesbla, Carrefour, Volkswagen e outras de alto nível de formalização e controle fiscal.

Nas empresas *tipo B*, seria analisado seu perfil comercial. Se uma parcela significativa de suas vendas for para empresas *tipos C* e *D*, ou mesmo pessoas físicas, tais empresas estarão sujeitas à GTF em seu fornecimento. Empresas *tipo B*: distribuidores de remédios e autopeças.

Nas empresas *tipo C*, as aquisições de empresas *tipos A* e *B* estariam sujeitas necessariamente à GTF. E esse crédito seria compensável conforme o movimento fiscal de seu faturamento.

Nas empresas *tipo D*, toda aquisição estaria sujeita à atual "substituição tributária plena", isto é, seu fornecedor recolhe os impostos subseqüentes de revenda (por exemplo, lojistas de cigarros, bebidas e pilhas com relação às indústrias e atacadistas).

Como exercício: se a empresa *B* revende produtos de lojistas *tipo A* para empresas *C* ou *D*, ela certamente utilizará seu crédito financeiro de GTF nas "substituições tributárias" a que estará obrigada nas vendas a *C* e *D*.

Nossa sugestão é que a caracterização de cada empresa se faça por um dígito no CGC, de tal forma que de imediato se deixe claro as obrigações interfiscais entre as empresas.

Por outro lado, a "baixa" geração de valor agregado ensejará a intervenção fiscal, a qual poderá decretar, de saída, o desenquadramento fiscal de *A* para *B*, e de *B* para *C*. A condição de reenquadramento será automática. Basta a empresa voltar a determinado índice de geração de valor agregado para, no ano seguinte, recuperar seu dígito fiscal no CGC.

A questão do eventual excesso de crédito fiscal perante uma exportação, prejudicando as empresas *tipo B* exportadoras, pode ser facilmente sanada por um dos recursos:

a) efetivação do *drawn-back* verde-amarelo, comprovando-se a exportação posterior e liberando o fornecedor de emitir a GTF;

b) sendo a GTF um título financeiro efetivo, após cada exportação o exportador poderá recuperar esse crédito de acordo com a participação da exportação no faturamento, do mesmo modo como hoje se faz com o PIS-Cofins;

c) a empresa deverá se preparar para se transformar numa empresa padrão *A*.

Conclusão

Eis as principais vantagens do modelo:

a) A ordenação tributária passa a evoluir conforme a empresa, não cerceando mais seu crescimento e desestimulando as práticas "irregulares" de sonegar o faturamento para permanecer nos "níveis limites" previstos nas leis de microempresa, de pequeno porte e lucro presumido.

b) Estimula a correta organização fiscal tributária, porquanto o "crescendo" de *D* para *A* possibilita a recuperação de custos tributários. Assim, quanto maior a empresa, menor o imposto sobre seu movimento bruto e maior o imposto sobre seu resultado final.

c) Como as matérias-primas principais são de difícil obtenção, oferecidas por poucas empresas, em geral da categoria *A*, haverá um "manto" de créditos fiscais de GTF sobre as empresas-clientes *B*, *C* e *D*, e desestímulo à sonegação subseqüente.

d) Haverá pressão operacional, por conta de custos, e moral, para que a empresa aprimore seus procedimentos e sua organização tributária, independentemente do volume de faturamento, dando maior segurança a todo o sistema.

e) Cobrando a GTF de uma empresa *tipo B*, reduz-se a sua eventual "vantagem competitiva" de poder utilizar impunemente esquemas irregulares: ela terá maior ônus fiscal logo na entrada dos seus insumos e provavelmente estará sujeita à substituição tributária à saída de seus produtos, se destinados a empresas *C* e *D*.

Elimina-se, assim, o recurso de estabelecer firmas de curta vida ou "fantasmas", de baixa "obediência tributária", a fim de viabilizar negócios informais.

Embora não impeça práticas desleais, como notas frias, calçadas e outras, a classificação do CGC e a necessidade do trânsito fiscal financeiro da GTF irão impor uma espécie de custo ou pedágio ao giro de sonegação, gerando contribuição tributária apesar de si mesma.

A opção informal ficará menos competitiva em relação a uma "empresa normal" e será muito mais arriscada. Se todos contribuírem corretamente, diminuirá o ônus fiscal e será possível trabalhar com maior eficiência e competitividade.

Anexo 2

Haverá um rígido sistema de transferência financeira. Sem suscitar a questão de sigilo bancário, temos a fazer as seguintes sugestões, apresentadas em ordem decrescente de importância e/ou conveniência.

Procedimentos

a) Em toda transferência entre pessoas jurídicas, os tributos comerciais e o IR seriam destacados em cada operação.

b) Em todo "pagamento" de uma pessoa jurídica para uma pessoa física, seriam também debitados os percentuais de encargos sociais ou da alíquota de IVA-C, como substitutos à prestação de serviço.

c) Todo saque bancário de pessoa física, acima de um determinado valor acumulado mensal, acarretaria imposto semelhante a 50% do IVA-C, como estímulo automático à manutenção em conta escritural da "moeda" salário. Nesse limite estariam também incluídas as transferências "via cheque" entre pessoas físicas. Portanto, até determinado valor total, estaria isenta a movimentação pessoal, seja "a dinheiro" ou escritural.

d) Em toda transferência entre pessoas físicas acima de determinando valor, exceto doações registradas por meio do próprio domicílio fiscal e assim registradas para efeito de IR, também incidiriam pelo menos 50% do IVA-C. Tais valores seriam arrecadados para um fundo a ser gerido pelo governo federal e destinado, por exemplo, à saúde.