A ENGENHARIA GENÉTICA DA INFLAÇÃO BRASILEIRA: UMA PROPOSTA CONCRETA PARA A REFORMA FISCAL*

Renan Chiabai Feghali**

1. Introdução; 2. O modelo atual: contradições econômicas e fiscais; 3. Análise e sugestões gerais; 4. Propostas de parceria tributária fisco-contribuinte; 5. A importância do município na ordem fiscal; 6. Sugestões conceituais; 7. Súmula: forma ideal de incidência de imposto no faturamento das pessoas jurídicas.

Efeitos inflacionários da atual estrutura preços-tarifas. Propostas de mecanismos sobre a incidência e a forma de arrecadação tributária. Ordem tributária entre estado-município-governo federal e do IR - pessoa física e jurídica compatível com o modelo.

THE GENETIC ENGINEERING OF THE BRAZILIAN INFLATION: A CONCRETE PROPOSAL FOR THE FISCAL REFORM

From a model of price formation, we demonstrate inflationary effects resulting from the present price/tariff structure; and from there we derive proposals of mechanisms related with the incidence and the form of tax collection, with a view at optimizing them, as concerns the aspects of cost processing and reduction of the inflationary impact. On the other hand, we strive, also, for the maximization of the fiscal revenue, through reducing tributary evasion. Consequently, the article proposes a tax order comprising state-municipality-federal government and the income tax inciding over persons and organizations, capable of compatibility with the model.

Palavras-chave:
Inflação; preços; impostos; estrutura tributária; reforma fiscal; arrecadação; sonegação; emprego.

1. *Introdução*

A situação fiscal e tributária do Brasil dos dias de hoje cria uma situação insustentável para as empresas legalmente estabelecidas: altas alíquotas de impostos

* Artigo recebido em abr. e aceito em jul. 1993.
Este artigo foi elaborado sob consulta da Comissão de Reforma Fiscal, dirigida pelo Dr. Ary Oswaldo Filho, em mar. 1992.
** Engenheiro mecânico. Mestre em administração de empresas/Coppead/UFRJ. Diretor da indústria mecânica Eninco Engenharia, Indústria e Com. Ltda. Diretor do Simme (Sindicato das Indústrias Mecânicas do Estado do Rio de Janeiro). (Endereço: Av. Brasil, 20.384 - CEP: 21515-000 - Rio de Janeiro - RJ.)

sufocam as margens de rentabilidade e reduzem a competitividade em preços, criando a espiral inflacionária.

Inúmeras empresas deixam de declarar seus impostos, entram na marginalidade, e cria-se uma situação perversa: o déficit público aumenta, e o governo, em lugar de repreendê-las, busca maiores alíquotas e cargas fiscais, que incidem sobre as empresas honestas, agora em menor número.

Ademais, ao longo dos últimos 20 anos, criou-se uma profusão de impostos, taxas, tarifas e contribuições, em número de 57 até março de 1993, que desvirtuam qualquer propósito de gestão fiscal nas organizações e no setor público.

Uma reforma fiscal deveria considerar a redução de número, tipo e valor dos impostos.

Este é o propósito principal deste artigo. Procuramos mostrar como são hoje formados os preços e impostos das organizações industriais, que distorções ocorrem como conseqüência, e o que se pode fazer para melhorar a situação em que nos encontramos.

Esta é, portanto, uma contribuição para a redefinição da carga fiscal no país, visando-se viabilizar a produção e o emprego.

2. *O modelo atual: contradições econômicas e fiscais*

2.1 O problema

Verificaremos que a incidência sucessiva de impostos onera os preços dos produtos em percentual real muito superior ao da soma do valor nominal das alíquotas tributárias. O impacto é interativo na matriz insumo-produto da economia e gera um grave desvio na formação dos preços. Reduz a competitividade do país e favorece a opção de produção sob elevada sonegação. Essa via ganha elevada competitividade e lucratividade unitária principalmente se o produto final alcançar o consumidor. Esse será um canal corruptor, no caminho inverso, até o produtor das matérias-primas iniciais, ensejando, por sua vez, uma elevada informalização nos elos das cadeias de produção em face da necessidade de absorção das receitas/despesas assim geradas.

Portanto, o "problema" se reveste tanto da questão da forma e do *quantum* da incidência tributária como da efetiva formalização do mercado junto ao consumidor final. Esses aspectos serão analisados e integrados com as sugestões apresentadas no decorrer do artigo.

2.2 Um modelo reduzido da realidade

2.2.1 Estudos dos efeitos na competitividade e rentabilidade sobre vendas, pelo impacto dos impostos e despesas financeiras

A situação atual é a seguinte:

Tomemos como exemplo três empresas *K*, *D* e *S*, com os seguintes perfis empresariais:

K - capitalizada

D - capital de giro de terceiros: descapitalizada

S - sonegadora

— Objetivo econômico comum:

- Rentabilidade líquida sobre vendas: 10%, líquida do IR atual de 50%.
- Rentabilidade bruta: 20% sobre vendas, antes do IR de 50%.

— Prazos de pagamento: entre "à vista" e 45 dias.

— Inflação mensal: 20%.

— ICM: 18%.

— PIS-Finsocial: 2,65%.

— Custo unitário do produto: 100 unidades monetárias, à vista.

2.2.2 Fórmula de cálculo dos preços

2.2.2.1 Preços à vista, sem despesas financeiras

a) Preço de venda = *PV*

Preço final = *PF*

IPI = imposto sobre produto industrializado, acréscimo sobre o preço de venda

PF = *PV* + alíquota de IPI/ preço de venda

PF = *PV* (1 + alíquota do IPI)

PF = *PV* (1 + IPI)

b) Do cálculo do preço de venda, *PV*

Como o objetivo é o lucro, rentabilidade bruta (RB), tem-se:

RB = *PV* - (custos e despesas)

RB = *PV* - (custo e impostos/venda)

RB = *PV* - custo - (ICMS + PIS-Finsocial) /*PV*

Custo = *PV* - *RB* / *PV* - (ICMS + PIS-Finsocial) / *PV*

Custo = *PV* - *RB* / *PV* - (ICMS + PIS-Finsocial) *PV*

Custo = *PV* (1 - (*RB* + ICMS + PIS-Finsocial))

Assim o preço de venda, *PV*, será:

$$PV = \frac{\text{Custo}}{1 - (RB + \text{ICMS} + \text{PIS-Finsocial})} = \frac{\text{Custo}}{1 - (\text{rent.bruta} + \text{impostos})}$$

Assim: o preço de venda, $PV = \dfrac{\text{Custo}}{1 - \text{fatores / venda}}$

Fatores / venda = ICMS + PIS-Finsocial + rentabilidade bruta = *F/V*

Fórmula geral do *PF:*

$$PF = \frac{\text{Custo}}{1 - F/V} \quad (1 + \text{alíquota do IPI})$$

2.2.2.2 Vendas a prazo:

a) Se a empresa é capitalizada, cobra-se o custo do crédito após o preço à vista, reconhecendo-se a inflação corrente.

Assim:

PV = a prazo = preço à vista × (1 + taxa de inflação)

b) Se a empresa gasta com despesa financeira, o custo do crédito (do desconto bancário) estará incluso como uma despesa de venda, isto é, dentro dos fatores / venda, assim:

para a empresa descapitalizada, *D*:

$$PV - \text{a prazo} = \frac{\text{Custo}}{1 - (\text{despesa} + \text{despesa financeira})} = \frac{\text{Custo}}{1 - F/V \text{ a prazo}}$$

C = Custo

$$PF = \frac{C}{1 - F/V \text{ a prazo}} = (1 + \text{alíquota do IPI})$$

2.2.3 Políticas de preços das empresas, conforme o modelo proposto:

Preços de *K*:

Preços a prazo: preço à vista + despesas financeiras.

Fórmula de preço à vista: $PF = \frac{\text{Custo} \times (1 + \text{IPI})}{1 - (\text{fatores/vendas})}$

$$PF \xrightarrow[K/\text{a prazo}]{} \frac{C \times (1 + \text{despesas financeiras}) \times (1 + \text{alíquota do IPI})}{1 - (\text{ICM} + \text{PIS-Finsocial} + RB)}, \text{ a prazo}$$

Assim teremos para os prazos de pagamento abaixo as despesas financeiras, *DF*, de:

Dias	15 dias	30 dias	45 dias
DF:	10%	20%	30%

E os *mark-ups*, isto é, a margem bruta sobre o custo direto unitário, serão os calculados:

Ex: PF_K / 30 dias

Função preço PF (30 / K); isto é, preço final de K, a 30 dias de prazo:

$$PF_{30/K} = \frac{C \times (1{,}20) \times (1{,}10)}{1 - (0{,}18 + 0{,}265 + 0{,}20)} = \frac{C \times 1{,}20 \times 1{,}10}{1 - (0{,}0265 + 0{,}20)} = \frac{C \times 1{,}20}{1 - (0{,}4065)}$$

$$= \frac{C \times 1{,}20 \times 1{,}10}{0{,}5965} = 1{,}67 \times 1{,}20 \times 1{,}10 \times C = 2{,}04 \times 1{,}10 = 2{,}244C$$

Mark-up: 124% (!)

A função PF, preço final, para os outros prazos de pagamento, será:

$C = 100$

Preços de D:

Essa empresa será obrigada a incluir as ditas despesas financeiras nos preços dos produtos, ou seja, "embutindo" no *mark-up*, assim:

		Preço final	*Mark-up*
A prazo:	*DF*/0	183,70	83,70% (!)
	DF/15	202,00	102,00% (!)
	DF/30	224,40	124,00% (!)
	DF/45	242,66	142,66% (!)

$$PF_D = \frac{\text{Custo} \times (1 + \text{IPI})}{1 - (\text{ICM} + \text{PIS-Finsocial} + RB + \text{despesa financeira})}$$

Para os prazos de pagamento abaixo teremos as *DF* seguintes:

Prazos de pagamento:	15 dias	30 dias	45 dias
Taxa de juros:	12,5%	25%	41%

Que representam os descontos bancários de:

DF:	12%	20%	30%

Preços de D; fórmula:

$$PF_{30/D} = \frac{C \times 1{,}10}{1 - (0{,}18 + 0{,}0265 + 0{,}20 + 0{,}20)} =$$

$$PF_{30/D} = \frac{C \times 1{,}10}{1 - 0{,}4065 - 0{,}20} = \frac{C \times 1{,}10}{1 - 0{,}6065} = \frac{C \times 1{,}10}{0{,}3935} =$$

$$= 2{,}54C \times 1{,}10 = 2{,}80 \times C$$

Mark-up: 180% !!!

Preços de *S*: sonegadora

RB: 10%, porque não paga IR

PIS-Finsocial: 0%

ICM: 0%

IPI: 0% (0% porque não recolhe impostos)

Despesa financeira: igual à inflação corrente, assim:

$$PF_{s/30} = \frac{\text{Custo (1 + despesa financeira)}}{1 - \text{(rentabilidade líquida)}}$$

$$PF_{s/30} = \frac{C \times 1{,}20}{1 - (0{,}10)} = 1{,}332 \times C$$

Mark-up: 33% (somente).

Portanto, em síntese, teremos, para um mesmo custo de $100, sob inflação de 20%:

Empresas	*Preços finais em $*				
	À vista	15 dias	30 dias	45 dias	
K	184,00	202,00	224,00	242,66	
D	184,00	232,00	280,00	340,71	
S	111,00	121,00	133,00	146,00	Custo = $100

2.2.4 Conclusão:

1) Entre *K* e *D*: a extrema dificuldade de *D* se tornar competitiva, perante *K*, em função do impacto dos gastos de despesas financeiras, embutidos nos preços.

2) E entre *K* e *D* contra *S*: a inviabilidade de se competir com *S*, ou seja, a enorme "vantagem" da opção de sonegação.

Obs.: numa analogia internacional, teríamos: *K*, *D*, *S* e *J*.

K seria a Alemanha;

D, Brasil;

S, Tailândia, Taiwan e China;

J, Japão e Coréia, cujo perfil seria o de *K* com baixo ônus de impostos. Os preços de *J* seriam pouco superiores aos de *S*.

3. *Análise e sugestões gerais*

São vários os desvios que interferem em prejuízo da rentabilidade, da seriedade tributária e contra o consumidor, onerando desproporcionalmente os preços.

Por exemplo:

1) O efeito dos impostos e outras despesas "embutidos" nos preços:

a) Trata-se em primeiro lugar, evidentemente, do comportamento da função:

$P(x) = \frac{1}{1 - kx}$, onde x é cada ponto percentual de despesas sobre o faturamento.

É desnecessário apresentar o perfil deletério aos preços finais gerador dessa curva. Cada ponto percentual de PIS-Finsocial, ICMS e despesas financeiras se multiplica por dois a três preços finais.

b) O impacto do imposto de renda nos preços finais, o nível atual elevado de 50% a 60% (30% de imposto de renda base, mais 10% de "excesso de lucros", mais 10% a título de contribuição social e mais 8% como imposto sobre lucro líquido e 5% como adicional de IR estadual), obriga a se *dobrar* a rentabilidade líquida nos produtos; ou seja, 20% nos exemplos acima, gerando uma inflação de fundo estrutural. Há ainda a perda de competitividade na estrutura industrial, provocada por esse mesmo motivo.

c) O impacto do desvio-preço da inclusão do imposto na cotação do produto. As empresas também são avaliadas pelo resultado líquido sobre vendas, o que é muito natural por se comparar receita bruta gerada com o resultado líquido apurado. Basta se ver qualquer demonstração de balanço nos jornais. E outro não poderia e nem deveria ser o entendimento comum em face das diversas incidências sobre o faturamento, tais como: ICMS, ISS, PIS-Finsocial, comissões etc. Além disso, é difícil para qualquer empresa orçar uma rentabilidade bruta sobre vendas inferior ao imposto nominal que ela mesma recolhe nas faturas dos produtos. Retirar o imposto do preço significa evitar a imposição da margem de rentabilidade sobre este mesmo imposto e, portanto, não provocar o desvio-preço, inflacionário, que a inclusão enseja. Em síntese: *os preços caem, se cobrado o ICMS-IVA "fora" do preço real do produto.*

PRIMEIRA SUGESTÃO GERAL

Todo imposto sobre produtos deve ser *ex-preço*, adicionado ao preço e não embutido no preço. Isso é fundamental.

2) O efeito da dedutibilidade dos produtos e da sucessão de fornecimento na matriz insumo-produto da economia.

a) Como já demonstrado no cálculo de formação de preços *K* e *D*, caso seja incluído no preço o efeito do tributo e das despesas financeiras efetuadas ao longo da cadeia de fornecimento, esse tributo, mesmo se "dedutível", é muito superior à alíquota nominal. Esse desvio-preço será maior se o imposto não gerar um crédito subseqüente. Nesse caso a opção da formalidade será muito mais interessante para o fornecedor e o cliente. Esse é o caso do IPI na venda da indústria para o comércio, e ainda mais nos casos de impostos como PIS-Finsocial e ISS, que não geram créditos subseqüentes. São todos um claro convite à sonegação. Fornecedor e cliente "passam a perna" no Leão, especialmente nos casos em que o "comércio" já atua como varejo, onde preponderam "vendas a dinheiro", oportunidade ideal para o não-cumprimento do registro de faturamento.

b) Em face dos multiplicadores da função custo-preço, e especialmente dos impostos que não geram "crédito" como PIS-Finsocial, ISS, IPI, e do impacto do IR na rentabilidade bruta, e portanto no preço final, são "desestimuladas" a horizontalização e a especialização da produção, prejudicando os ganhos de escala e qualidade. Custa "muito caro adquirir fora" componentes e serviços. E "custa caro produzir dentro" de vez que não se viabilizam investimentos *up-to-date* em equipamentos, que supõem um elevado padrão de demanda e utilização. É um impasse tributário-operacional.

SEGUNDA SUGESTÃO GERAL

Todo imposto direto nos produtos e serviços, tais como: ICMS-ISS-IVA, deve ser *dedutível* e *ex-preço*. E de preferência na forma de um só imposto sobre o valor agregado, IVA, incorporado o mecanismo de compensação da sua incidência em todos os suprimentos.

3) A questão da transparência e do autocontrole no compromisso da obrigação fiscal.

É evidente que se o sistema tributário encontrar um mecanismo que incentive o cumprimento espontâneo e amplo da obrigação fiscal, seja por coação ou decisão racional, isto é, tornando pouco compensador o risco da sonegação, ou ostensiva a omissão fiscal, teremos encontrado um sistema quase perfeito. E dentro desse quadro as alíquotas poderão se reduzir. Assim, finalmente, haverá incidência fiscal abrangente a um ônus menor sobre todas as relações econômicas do país.

Em geral é esquecido o potencial de fiscalização do consumidor. Se o imposto a nível de varejo não for alto, o cliente final será um aliado ao fisco da União, e não mais um esperto "corruptor passivo", cliente de "sacoleiras e camelôs" e comerciantes "barateiros" porque não "tiram nota fiscal".

Por outro lado, se o comércio estiver carregado de créditos tributários na sua compra de indústria, pouco terá a ganhar sonegando o IVA-ICMS "cobrado ou não cobrado" do consumidor fiscal.

Apelando novamente para um modelo reduzido de economia, toda produção do país se dirige ao consumidor final; portanto, se o comércio estiver sob correto e exato registro fiscal, estará obrigada à mesma obediência fiscal toda a economia do país.

Não haverá assim como "escapar" do IR-pessoa física e jurídica, além dos encargos de previdência, de vez que todas as operações econômicas estarão registradas. O Brasil real, enfim, aparecerá.

O mecanismo que ensejará essa "honestidade" fiscal por opção e coação se resume em: a) tributar o comércio com um ICMS-IVA, "razoável", entre 5 e 12%, como acréscimo ao produto para que o consumidor possa "sentir" e fiscalizar; b) tributar o fornecimento da indústria para o comércio com alíquotas entre 10 e 18%, no máximo, conforme o grau de "formalidade" de determinado setor; c) observar com o contribuinte regras de parceria como as sugeridas adiante, de tal forma que o imposto não "trave" as operações comerciais e industriais.

TERCEIRA SUGESTÃO GERAL

O ICMS-IVA a nível de comércio-varejo deve ser mínimo, significativamente menor que o tributo cobrado nos fornecimentos ao próprio comércio, com vistas a se reduzir a atratividade e competitividade das vias informais.

4. *Propostas de parceria tributária fisco-contribuinte*

Em função do descrito anteriormente e das premissas anteriores, apresentamos, a seguir, um exemplo de proposta técnica de "parceria tributária" entre o fisco e o contribuinte.

4.1 Vendas a prazo entre contribuintes

4.1.1 Projeto "parceria tributária": a opção fluxo de caixa:

Objetivo: a empresa recolhe o imposto à medida que aufere o lucro de suas vendas.

a) Condição básica: ICMS-IVA *ex-preço*.

b) O imposto seria devido conforme o recebimento previsto de cada vencimento de duplicata, por quinzena. Assim:

Exemplo: Uma venda a 30/60/90 dias, prazo médio 60 dias.
Emissão da nota fiscal: 10 de janeiro

Vencimento do cliente	Vencimento do ICMS-IVA
09.02	18.02
11.03	18.03
10.04	18.04

c) Na própria nota fiscal viria marcada a quinzena de cada débito/crédito tributário.

d) Os créditos dos impostos como ICMS-IVA e dos insumos fornecidos também seriam realizados e considerados somente na quinzena de vencimento.

Obs.: Marcamos o dia 18 como o terceiro dia útil da quinzena subseqüente por motivo da apuração da receita tributária.

Assim a "perda" do fisco no "atraso relativo" do recolhimento do ICMS-IVA na venda do produto estaria reduzida parcialmente pelo atraso da compensação do "crédito" do tributo dos fornecimentos necessários à fabricação ou comercialização deste mesmo produto.

Portanto o tributo não teria impacto no preço final e peso maior que o percentual da sua alíquota nominal. Seria tributado na prática, exclusivamente, o fluxo de caixa do saldo vendas *versus* compras entre empresas, entre indústrias e comércio.

A justiça tributária seria o menor estímulo para a opção espontânea do cumprimento da obrigação fiscal pelo contribuinte, certamente o ideal para qualquer sistema tributário.

4.2 No Anexo 1, apresentamos e detalhamos várias propostas técnico-operacionais de Parceria Tributária, visando conciliar o objetivo fiscal com o de geração maior de bens e empregos.

SUGESTÕES DERIVADAS

Como uma forma de pressão contra a sonegação fiscal, derivam sugestões de penalidades contra a empresa inadimplente, com maior poder de coação e menos sujeita à corrupção como a da imposição de uma multa "negociável" pelo fiscal.

Por exemplo: em face de irregularidade fiscal a empresa se veria obrigada, conforme a gravidade da ocorrência, por um determinado período de tempo a:
— se "creditar dos créditos tributários" somente no último vencimento de cada duplicata do seu fornecedor;
— se "debitar dos débitos tributáveis" do ICMS-IVA logo após a emissão da nota fiscal.

5. *A importância do município na ordem fiscal*

Poucos se dão conta da universalidade do "município" junto ao contribuinte. A proximidade não é apenas geográfica, mas também social. Um dos principais indicadores de riqueza, como a propriedade de imóveis, é registrado pelo município através do IPTU e/ou do imposto sobre a propriedade rural.

Outros indicadores de riqueza, como automóveis e participações em diferentes propriedades industriais e comerciais, só são perceptíveis dentro da realidade social de cada município.

Em função da história e da tradição brasileira tão centralizadora, explica-se que se tenha relegado aos municípios somente a receita de impostos sobre atividades secundárias, como serviços. Criou-se uma categoria de atividades muitas vezes "abstratas" em face da dificuldade de se distinguir um bem de um serviço. E cada estado e município, por sua vez, definiu o que é produto ou serviço, gerando distorções por todo o país. Por exemplo: confecção em Goiás é serviço taxado a 5%;

no Rio de Janeiro, é produto, sob ICMS de 18%. Resulta, assim, uma nova parafernália de decretos/instruções/portarias e de polêmicas fiscais-tributárias que oneram a cadeia produtiva e servem de fonte de receita a fiscais inescrupulosos, além de causarem distorções nas concorrências interestaduais.

Não há por que se discriminar o trabalho, isto é, o bem e/ou serviço produzido por um cidadão brasileiro, seja qual for a localidade do país.

Por tudo isso é tão necessário integrar o município na fiscalização do cumprimento das obrigações tributárias principais do projeto fiscal do país, de vez que somente a esse nível é controlável a geração de riquezas; é igualmente necessário fazer do município um sócio benquisto da Federação e não uma entidade que depende de "fundos" gerais, com os quais não tenha uma relação direta, seja na colaboração da geração da infra-estrutura social-econômica, seja na obtenção do recolhimento das receitas tributárias.

Os municípios, hoje superlotados de funcionários, e com o conhecimento que detêm das empresas locais, conforme os cadastros de IPTU-IPTR e dos alvarás, podem proporcionar aos estados e ao governo federal uma estrutura universal de fiscalização e combate à sonegação em todo o país.

A premissa é portanto a participação do município no IVA-ICMS sobre bens e serviços.

Hoje, se a indústria ou o comércio vende sem conceder nota fiscal, o município local não é diretamente afetado. Se o fazendeiro vende a boiada sem uma declaração correta, o município tampouco fica comprometido. Antes, ocorre o contrário: a riqueza assim irregularmente gerada e acumulada aumenta o movimento econômico do município, estimula a construção civil e portanto a arrecadação do IPTU, e irriga a política e o comércio locais. O orçamento do município afinal se garante através da participação nos "fundos gerais", cujas fontes são o imposto de renda, o IPI e o ICMS. Esqueceu-se, porém, o legislador, de que sem o controle direto, na fonte, das receitas/faturamentos das empresas comerciais, industriais, agrícolas etc., não existe ICMS-IPI-IR etc. Sonega-se tudo.

O sistema atual apresenta, portanto, o pecado original de dissociar a entidade efetivamente capaz de fiscalizar do controle e benefício de uma receita. O município ganha pelo que não faz, e ganha pouco pelo que faz.

O ideal seria que todo município, sob a assessoria do estado e sob um planejamento orientado pelo governo federal, atuasse diretamente na fiscalização das atividades econômicas. O estado por sua vez "auditoraria" a fiscalização exercida pelos fiscais municipais, tornando extremamente arriscado tanto o "achaque fiscal" quanto a corrupção do mesmo.

E essa auditoria seria realizada por fiscais graduados do próprio estado ou por empresas privadas de auditoria subcontratadas, o que tornaria ainda mais isenta e eficaz a fiscalização. A coação sobre cada contribuinte para o cumprimento espontâneo de sua obrigação tributária seria a garantia maior para se ter um sistema tributário eficiente e justo, e com as menores alíquotas possíveis.

6. *Sugestões conceituais*

A questão fiscal apresenta outros pontos tão importantes quanto os discutidos anteriormente. Utilizando-se uma expressão da moda, o sistema deve ter uma abordagem holística: todos os fatores devem contribuir para seu crescimento e efetivação, autocorrigindo as eventuais falhas de funcionamento.

O que se vê hoje é um sistema que convida, incita, encoraja o desrespeito à ordem tributária, e que permite e facilita o dito achaque fiscal. Destacam-se, principalmente, as seguintes questões:

a) A questão de dedutibilidade/indedutibilidade dos impostos incidentes sobre as despesas operacionais e de investimento das empresas.

b) A forma da escrita fiscal.

c) A participação dos estados e prefeituras nos rendimentos do ICMS-ISS-IVA.

6.1 Dedutibilidade dos impostos incluídos nas despesas e investimentos

a) Despesas gerais

Uma das principais vias do achaque fiscal, do próprio achaque fiscal, é hoje a dificuldade da empresa de se beneficiar da parcela do imposto cobrado sobre seus fornecimentos. Despesas legítimas, que representam evidentes necessidades operacionais da empresa, a rigor são não-dedutíveis. Isso acarreta, de um lado, ônus maior nos custos gerais de produção-operação, encarecendo o produto final; de outro lado, incita à sonegação as empresas que assim encontram uma forma evidente de "esquentar" receitas operacionais. Basta não registrar ou não solicitar o documento fiscal de seu fornecedor.

Praticamente todo serviço é não-dedutível do ICMS-IVA. Os materiais de uso geral, como sobressalentes de máquinas, rolamentos, ferramentas, materiais de manutenção e limpeza não geram "créditos" de ICMS-IVA, por se considerar a indústria como consumidor final.

Pleiteia-se que todos os encargos tributários dos fornecimentos, sujeitos a ICMS-IVA — a exemplo da lúcida norma da dedutibilidade da incidência de ICMS-IVA nas tarifas ou serviços de telefone, gás, energia, comunicação e transportes — sejam também dedutíveis na apuração fiscal mensal.

Assim se reconhece que além das despesas de gás ou força e luz, são igualmente importantes para a operação da empresa os serviços ou aquisições referentes a:

— representações comerciais;
— materiais e serviços gráficos e de informática;
— materiais de manutenção e limpeza;
— peças, manutenção de veículos e ferramentas;
— propaganda;
— treinamento, recrutamento e consultoria e assessoria;
— refeições industriais e serviços.

Cessaria o complexo trabalho de análise contábil do "pode-ou-não-pode" caso se considerasse a despesa-ligada-ao-produto, sujeita ao entendimento dos fiscais estaduais, cujo bom senso sempre é contrário à empresa.

Em síntese: quem consome e produz ICMS-IVA se creditaria e se debitaria, conforme todo o seu movimento operacional. Essa providência simplificaria o exaustivo trabalho de "análise fiscal-contábil" das empresas e agilizaria seu processamento.

E, finalizando: a "carga fiscal" da empresa seria de fato a soma do par IR/ICMS-IVA, associado apenas aos tributos sobre o patrimônio, como IPTU e IPVA.

Haveria ainda outras vantagens, a saber:

— a especialização industrial e de serviços seria estimulada, reduzindo custos;

— entrariam no mercado formal várias empresas de prestação de serviços, hoje marginalizadas em residências, garagens e fundos de quintal;

— seria formalizado, com segurança, todo o fornecimento do comércio para a indústria, e entre comércios.

b) Despesas de ICMS-IVA sobre investimentos

É evidente que o aspecto gerador de renda/produção/tributos dos bens de capital por si só deveria bastar para a completa isenção de tarifas como ICMS-IVA. Mas, pelo menos, poder-se-ia conceber a dedutibilidade de impostos como ICMS-IVA de máquinas e equipamentos dentro do movimento fiscal mensal da empresa. Assim, não haveria exceção que desse margem à sonegação e não se dariam créditos exagerados para empresas com baixa geração de receitas tributárias.

Seria um bom exemplo de justiça fiscal. Quanto à questão de maturação dos investimentos *vis-à-vis* a impossibilidade do crédito imediato do imposto, seria uma prerrogativa dos estados permitir a dedutibilidade *a posteriori*, isto é, a partir da operacionalização dos mesmos, corrigindo-se o crédito pela variação das "moedas" locais tais como: Ufir, Ufesp, Uferj etc.

6.2 Da escrita fiscal

Seria excelente se pudéssemos adotar o modelo inglês: consolidam-se em apenas três todos os modelos de notas fiscais, bastando encadernar por período os débitos e os créditos da empresa. Assim se dispensa a escrita, sendo a diferença dos somatórios de entrada e saída o imposto a recolher.

6.3 A participação dos estados nos tributos sobre vendas

Essa é uma questão macroeconômica e política. Mas, sem dúvida, o ideal seria que todas as entidades da União se vissem envolvidas e comprometidas com o correto procedimento fiscal.

Hoje os estados não centrais, como os do Nordeste e Centro-Oeste, se sentem prejudicados e descapitalizados pela forma "colonial" de transferência dos créditos de impostos para São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, pelo ICMS-IVA. Essa frustração gera desinteresse prejudicial, de vez que não são checadas as notas de

origem e os créditos de ICMS-IVA de seus próprios contribuintes. Serão assim freqüentes as "notas calçadas" ou "frias". Portanto, o fato fiscal de um estado deveria ser do interesse de todos.

Nesse sentido recomendar-se-ia uma política de redivisão tributária da forma a seguir exposta. Afinal, da mesma maneira que o "estado que produz", também o "estado que consome" gasta e proporciona infra-estrutura para viabilizar o consumo. Pelas mesmas razões não se deve inverter a lógica para tributária, concentrando ICMS-IVA apenas na ponta do "consumo"; isso prejudicaria os estados "produtores" do país.

6.3.1 Nas vendas para fora do estado: exemplo

O saldo do ICMS-IVA a pagar seria lançado em conta nacional de compensação dos percentuais conforme o seguinte rateio:

Em um imposto de $100,00 a pagar:

60% para o estado produtor;

20% para o município produtor/vendedor;

20% para o estado consumidor.

O rateio entre os estados "consumidores" no movimento da empresa seria realizado, de forma simplificada, conforme a participação dos diferentes estados no faturamento da empresa, no mês anterior. As empresas já se obrigam a apresentar essa participação no GIA (Guia de Informação e Apuração), documento exigido pelo fisco estadual.

6.3.2 Nas vendas no próprio estado

Sobre um imposto de $100,00, a pagar, teríamos:

60% para o estado produtor;

20% para o município produtor/vendedor;

20% para rateio "demográfico" entre os municípios do estado.

Principal vantagem: todas as entidades da União se sentiriam participantes e beneficiadas na fiscalização do correto procedimento fiscal. A nota fiscal tornar-se-ia, tanto no município da produção como no de consumo, natural e obrigatória.

6.4 Conclusão

Dentro de uma ordem fiscal tributária como a esboçada nas sugestões anteriores, certamente teríamos um sistema de equilíbrio estavelmente positivo, isto é, capaz de gerar crescimento econômico e estimular a boa prática fiscal e tributária.

Todos "fiscalizariam" a "espontaneidade" do contribuinte, e a carga fiscal seria de fato menor e mais ampla, dentro de um macroambiente de justiça fiscal.

"Abrir" a economia nessas bases seria mais prudente, competente e competitivo.

7. *Súmula: forma ideal de incidência de imposto no faturamento das pessoas jurídicas*

1) Todo imposto sobre faturamento deve ser sobre o valor agregado e incidir sobre toda a economia, e jamais em efeito cascata.

2) Todo imposto sobre faturamento deve ser *ex-preço*, como um acréscimo, transformando cada consumidor/contribuinte em fiscal voluntário, e reduzindo o multiplicador custo *versus* lucro na formação dos preços.

3) Toda incidência de ICMS-ISS-IVA no fornecimento de natureza operacional deve ser dedutível.

4) Toda incidência de ICMS-ISS-IVA sobre item de investimento deveria ser também dedutível sob uma regulamentação especial.

5) Toda despesa de natureza operacional acessória ou de investimento, como pesquisa, educação dos funcionários etc., deveria ser dedutível da base do IR (exemplo: Japão).

6) O efeito Tanzi não existe no Brasil: o preço a prazo inclui a inflação futura, portanto não há perda fiscal na extensão do prazo de recolhimento.

7) Sobre as despesas financeiras nos preços das indústrias, apresentamos métodos para não inflacionar os preços:

a) ou se fixa um prazo de recolhimento que alcance 90% das operações industriais, como por exemplo "30 dias" fora o mês, ou "45 dias para a quinzena", sem o destaque do impacto financeiro nos preços dos produtos;

b) ou se "data" o crédito/débito de impostos com a quinzena fiscal do vencimento. (Opção recomendável para linhas de produtos de ciclo produtivo-comercial longo.)

8) Despesas financeiras nos preços do comércio, métodos para não inflacionar os preços:

a) idem, item 7, a e b;

b) ou se permite fixar parâmetros nacionais balizando as operações para se retirar o custo do financiamento do preço tributável, observando que:

— o ICMS-IVA seria cobrado no ato de venda;

— o custo do financiamento estaria entre máximos e mínimos, definido sobre um indexador aceito pelo mercado.

9) A escrita fiscal só pode e só deve ser substituída pela relação cronológica das próprias notas fiscais de entrada, e o bloco dos conjuntos das notas de saídas.

10) Deve-se comprometer diferentes níveis da União, tais como o município e o estado produtor, como o estado/município consumidor na fiscalização e no benefício da renda tributária. Os objetivos são unificar e simplificar a estrutura de tributos, estimular os recursos humanos da fiscalização e universalizar o fato tributário.

11) Como o município é de fato o único nível da União que conhece, alcança e vigia o contribuinte, a consolidação do ICMS-ISS no IVA proporcionará o trabalho conjunto estado-município e ensejará a eficiência máxima do cumprimento das

obrigações fiscais pelas empresas. Assim, o município fiscalizaria e o estado supervisionaria/auditaria, por amostragem.

Anexo 1
Projeto Parceria Tributária: alternativas*

Proposta de Parceria Tributária Fisco-Contribuinte

1. *Proposta de parceria tributária entre contribuintes*

1.1 Opção: prazo médio de pagamento

As premissas são as mesmas de 4.1 e, em vez de se considerar cada vencimento, toma-se o prazo médio de pagamento das duplicatas dos fornecedores e clientes.

Exemplo:

Emissão de nota fiscal: 10 de janeiro.

Matéria-prima: 30 dias. Vencimento: 10 de janeiro.

Cliente: Vencimentos: 30/60/90 dias, prazo médio de pagamento de 60 dias.

Assim,

Crédito de impostos de matéria-prima: 8 de fevereiro (a 30 dias)

Débito de impostos da venda: 18 de março (a 60 dias)

A própria nota fiscal poderia trazer o número da quinzena fiscal relativa ao crédito/débito tributário, conforme o prazo médio de pagamento já referido, o que facilitaria a escrita e a apuração contábil.

Em ambas as hipóteses o eventual atraso do cliente seria considerado risco do negócio, não gerando qualquer diferimento ao atraso da obrigação fiscal.

A vantagem das alternativas 1 e 2 expostas é que a questão dos juros se dissocia da questão dos impostos. A participação de cada um não se automultiplica (sempre considerando-se o ICMS-IVA como *ex-preço*). Por outro lado, eliminam-se as "tablitas" de deflação de preços a prazo *versus* preço à vista, como o governo de São Paulo tem autorizado sobre vendas do comércio local, base da TR.

Quanto ao comércio propriamente, oferecemos a opção 1.3, de vez que esse setor trabalha com numerosas prestações junto ao consumidor final.

1.2 Projeto Parceria Tributária: crédito a longo prazo

Embora voltada para o crédito ao consumidor, essa alternativa também pode servir para indústria e comércio dos setores de produtos que tradicionalmente necessitam de uma longa exposição junto ao consumidor final, a exemplo de brinquedos e livros, ou

*Continuação do item 4.

para o fornecimento de indústrias cujo ciclo de produção é de longa maturação, como bens de capital, indústria naval, montagens industriais etc.

O grande temor do fisco, ao se separar o preço a prazo do preço à vista, é a desconfiança de que o fornecedor, previamente ciente de que a venda será a prazo, pode reduzir o valor nominal do preço à vista — e, portanto, do encargo tributário — em benefício próprio, gerando um preço a prazo "alavancado" por "onerosas" despesas financeiras.

Explica-se, assim, a arbitragem pela "Tablita-TR" que o governo de São Paulo facultou ao comércio. Trata-se antes de um incentivo fiscal que de um sistema tributário consistente.

Essa restrição dos governos estaduais também faz sentido ao ser considerada a existência de outros impostos além do ICMS-IVA sobre os preços dos produtos. Se excluídos o IPI e o PIS-Finsocial, que provocam heterogeneidade na carga tributária entre fornecedores e clientes, não faz mais sentido o temor quanto à redução da base de cálculo dos impostos quando o imposto incidir sobre o preço à vista. O lucro do fornecedor na redução de seu débito tributário corresponderá exatamente à perda/redução do crédito tributário do cliente.

Portanto, numa visão macro do fenômeno fiscal, torna-se desnecessário arbitrar qualquer taxa de deflator/inflator entre preços a prazo e à vista.

Logo, é confiável o ajuste entre as partes do contrato que é a relação entre fornecedor e cliente, dentro de parâmetros de mercado como os sugeridos a seguir.

1.3 Venda a prazo parcelado

Seria permitida a venda à vista, líquida de despesas financeiras, sob as seguintes condições:

a) o ICMS-IVA seria pago imediatamente pelo fornecedor ou cobrado especificamente do cliente, na quinzena da emissão da nota fiscal;

b) seria sempre cobrada uma prestação do principal, como sinal de compra para se vincular o preço a prazo com o preço à vista, caracterizando bem a taxa efetiva do financiamento;

c) nas parcelas financiadas não incidiriam quaisquer outros ônus como comissões, encargos de venda etc., mas exclusivamente as despesas financeiras ajustadas entre as partes;

d) seria permitido também o financiamento a taxa pós-fixada.

Exemplo: Numa venda de $100,00 com ICMS-IVA de 18% a 0/30/60/90/120 dias:

— o fornecedor recebe $18 + $20, à vista, como sinal; debita-se de $18, de imediato, de ICMS-IVA; financia $80,00.

— custo do financiamento: 20% ao mês (taxa efetiva como o valor anunciado).

— valor da prestação: 31,39 × 4.

— o cliente se credita dos $18,00 de ICMS-IVA e paga a primeira parcela à vista.

1.4 Venda "a prazo sem sinal":

Este seria o "pior" caso para o fisco, em função do risco de sonegação por parte do cliente final. Assim, numa compra que à vista seria de $100 e de $173 a prazo de 90 dias (juros de 20% ao mês), corre-se o risco de o fornecedor falsear o preço à vista para $70, por exemplo, sob o mesmo preço final a prazo de $173, cobrando juros nominais de mercado de apenas 35%.

De qualquer forma, o "prejuízo" fiscal na ponta da venda é compensado pelo ganho fiscal na ponta de comercialização, se de fato a venda for corretamente efetivada, isto é, registrada com nota fiscal.

Sem se querer apelar para "tablitas", pelo menos um parâmetro de juro implícito seria admissível fixar para balizar tais operações.

A taxa efetiva máxima inscrever-se-ia entre:

a) máximo de 3%* ao mês real mais um índice de inflação setorial do mês; e

b) a raiz 4 do índice de inflação do mês anterior, capitalizada, correspondendo à remuneração financeira de uma semana de inflação sobre um mês corrente.

Por exemplo:

Para uma inflação de 20% ao mês, seriam considerados admissíveis, como despesa financeira, numa venda de 90 dias, sobre o preço de $100,00 à vista, juros entre: a) $1,20 \times 1,03 = 23,60\%$ ao mês; e

b) $1,20 \times (1,20)^{1/4} = 1,25670$

Assim o preço final seria, tomando o valor maior, de 25,60% como a taxa efetiva:

Preço a prazo: $(1,2560) \times 100 = \$198,14$

Preço à vista: 100

ICMS-IVA: 18% - à vista: $18,00, pagos de imediato.

Despesa financeira: $98,14

Obs.: Essa técnica permite o efetivo "desconto bancário" da duplicata relativa à despesa financeira sem prejuízo maior para o fornecedor. Alavancaria bem a venda da indústria para o varejo dos grandes magazines, cujo padrão de liquidez é confiável para os bancos. Permite assim uma venda bastante direta, com menor intermediação de distribuidores e atacadistas, beneficiando o consumidor final e o próprio fisco.

2. *Projeto Parceria Tributária: venda ao consumidor final*

Seriam admissíveis os procedimentos apresentados nos itens 1.3 e 1.4, sujeitos a parâmetros como os descritos a seguir.

Sem dúvida é o caso mais crítico, devido ao grau de informalidade do varejo.

Em parte o problema "inexiste", pois se o comerciante não gerar receitas de ICMS-IVA suficientes para anular o crédito fiscal do ICMS-IVA das compras, este será um "ganho" relativo de massa tributária do país. Entretanto, é uma perda clara

* 3% como juro real numa economia de inflação "zero", tal como se verificou no Plano Cruzado.

pela sonegação subseqüente. Mas esse risco é geral, portanto quase uma "variável livre" do problema.

Uma reforma tributária que associe estados e prefeituras, através do ICMS e ISS no IVA e na estrutura de fiscalização, sem dúvida evitará a sonegação que, infelizmente, campeia no interior do país.

A solução para as despesas financeiras é semelhante às anteriores, em todas as alternativas apresentadas, de 1 a 3.

O recurso principal é que a alíquota de ICMS-IVA, junto ao consumidor final, seja de, no máximo, a *metade* da alíquota sobre o insumo ou produto fornecido ao comércio, estimulando a escrita fiscal com vista à compensação dos créditos fiscais e reduzindo o eventual poder "corruptor" das vendas *cash*, a dinheiro.

Para vender a prazo em prestações, a exemplo das vendas da indústria para o comércio, seria permitido destacar as despesas financeiras do crédito ao consumidor.

Esses encargos financeiros seriam balizados também entre parâmetros, quanto ao juro real, considerando o custo de captação da própria loja como uma parcela do custo das financeiras. Propõe-se para o crédito direto ao consumidor pelo lojista que as despesas financeiras estejam no máximo entre:

a) 5% sobre um índice geral de inflação; o acréscimo de 2% em relação ao exemplo anterior ocorre em função do risco maior do crédito para pessoa física; e

b) a raiz 3/4 das taxas que as financeiras impõem ao consumidor final.

Então, tomando o mesmo exemplo do item 1.4 com uma inflação de 20%, a taxa mensal variaria no máximo entre:

a) $1{,}05 \times 1{,}20 = 26{,}00\%$ ao mês; e

b) taxas das financeiras para o crédito direto ao consumidor: 40% (inflação de 20%) assim: $(1{,}40)^{3/4} = 28{,}71\%$ ao mês.

Anexo 2
Substituição tributária: a falsa esperança

O aparente sucesso do procedimento fiscal da substituição tributária, isto é, de a empresa industrial fornecedora faturar antecipadamente o imposto ICMS-IVA a ser devido pelo seu cliente, tal como se verifica nos setores de bebidas e cigarros, vem estimulando as áreas fiscais estaduais na direção da universalização dessa técnica de arrecadação.

O mecanismo, sem dúvida, apresenta simplicidade e segurança muito atraentes sob o ponto de vista do fisco estadual, mas pode-se transformar numa grande frustração tributária se for generalizado, caso se esqueça de que esse sistema representa uma verdadeira "camisa-de-força" sobre o mercado. O mercado reage; e "não se deve ir contra a natureza..." já diziam os filósofos franceses.

De fato, a substituição tributária conseguiu disciplinar e arrecadar ICMS-IPI nas áreas de cigarros e cervejas. Quanto a cigarros, a fábrica "tabela" o preço final a nível do consumidor.

Além disso, a própria empresa industrial, em particular a Souza Cruz, responsável por cerca de 85% do mercado, detém a distribuição por todo o país. Assim, a

comercialização dá-se num ritmo praticamente instantâneo entre indústria e consumidor, com os parâmetros de preços-margem-frete prefixados.

A elevadíssima concentração industrial com apenas dois grandes fabricantes (Souza Cruz e Philip Morris), de perfeita formalização empresarial, garante o efetivo cumprimento das obrigações fiscais.

Com isso o varejista não tem a opção de "escapar" ao sistema e nem de "cooptar" o fornecedor.

Essa técnica, acreditamos, impõe-se nesse setor e seria eficaz com outros produtos típicos de microvarejo, como pilhas, giletes, isqueiros etc. Não se deve, evidentemente, esperar que "botequins pratiquem uma boa escrita...", em especial documentando o seu faturamento perante a fiscalização.

Quanto a bebidas, o sucesso da substituição tributária dá-se, a rigor, apenas na área de cervejas.

Pelo mesmo motivo já descrito, o domínio da Brahma-Kaiser-Antárctica inviabiliza a "informalização" no atendimento.

Entretanto, esquece-se de que no caso das demais bebidas, em especial a aguardente, observa-se o quadro oposto.

São centenas as destiladoras no país, e o próprio consumidor final não associa qualquer vinculação de marca. É comum o balconista "batizar" a bebida, servindo uma opção mais barata no frasco da marca mais famosa. Certamente hoje não há marca de cachaça que atinja mais que 3% do mercado, e é freqüente haver fornecedores de alcance regional.

Em face da elevada informalização dessa distribuição, a opção da "substituição tributária" junto à "fábrica" também pode ser uma boa opção, quando imposta uma rígida fiscalização na fonte, em especial controlando insumos como frascos, rótulos, chapinhas.

Mas com tal objetivo, num ambiente de elevada informalização como esse, a arrecadação só será eficaz se o sistema tributário incorporar o município, participando tanto da receita quanto da fiscalização junto ao contribuinte. É lá que a fiscalização funciona.

Se nesses extremos a substituição tributária apresenta-se como única opção tributária factível, não se pode traçar uma reta por esses dois pontos como regra para toda a economia.

Análise

A rigor, não é verdade que a substituição tributária, mesmo nos mercados citados, concilie plenamente os objetivos comerciais-industriais com o "motor" da arrecadação.

É freqüente os revendedores de cigarros reclamarem quando os fabricantes "viram" o preço dos produtos, que vinham "tabelados" na própria embalagem do cigarro.

O mesmo ocorre no setor de bebidas. Entre os revendedores de elevada formalização, como as grandes cadeias de supermercados, a substituição tributária "opera" contra a efetivação dos negócios. Distribuidores e comerciantes reclamam da

cobrança, pelo fornecedor de bebidas, de "extrafinanceiros" não-dedutíveis, por motivo do alongamento do prazo de pagamento. Sem tocar na questão das outras bebidas (refrigerantes, fermentados e destilados), que envolvem inúmeros fornecedores e diferentes graus de formalização. Isso significa que quanto maior for a carga fiscal menor será a chance do correto procedimento fiscal, de vez que a "relação de barganha", ao contrário do setor de cigarro, favorece o comércio/varejo sobre a indústria e a distribuição. O fornecedor não vai conseguir impor qualquer regra ao comércio revendedor, se este optar pela via informal.

O estado de São Paulo comprovou a tese, em recente experiência, ao submeter os principais fabricantes de autopeças a esse mecanismo.

Nunca se tornou tão atraente e comum a informalização.

Mesmo as tentativas de impor a substituição tributária na revenda de automóveis novos frustrou-se perante as ações em juízo. E, principalmente, em face do fato objetivo de que a pretensão da indústria em marcar a "margem" do comércio não respeitava a situação do mercado. Inviabilizava o "giro" da revenda com baixas margens em ambiente de juro alto-acentuada inflação, como é o caso da comercialização de automóveis nos dias que correm em nosso país.

Se só no caso de produtos com domínio de marca tão fortes em todo país, com a "unidade" física de venda tão perfeitamente definida como o automóvel, observa-se a baixa praticidade da substituição tributária, impor esse sistema a todos os elos de produção industrial resultará inviável e perturbador, sob o risco da plena desobediência civil, via sonegação generalizada.

Na indústria e no comércio, em geral, verificam-se condições de fornecimento bastante distintas das idéias para a substituição tributária, quais sejam: monopólio-oligopólio no fornecimento, curto ciclo de revenda e a "formulação" exata dos produtos (ver tabela 1).

Tabela 1
Características dos fornecimentos

Elasticidade em:	Suprimento industrial (variância)	Suprimento comercial (variância)
preço final	média	alta
número de fornecedores	média	elevada*
qualidade	alta	alta
consumo por item	alta	fixa
despesas financeiras	"embutida"	variável
frete	alta	média
ciclo de produção operacional	médio-longa	variável conforme mercado

* Quando não for o caso de oligopólio.

A substituição tributária, se imposta entre os elos da cadeia industrial e de distribuição, tornará:

a) mais oneroso o fluxo de mercadorias, devido aos custos financeiros nele agregados;

b) mais atraente o canal da sonegação, de vez que cada fornecedor agregará o "imposto" devido pelo seu cliente, aumentando o "ganho" da opção informal. A "vantagem" estará "dobrada", uma vez que ao tributo do fornecedor soma-se, também, o IVA da comercialização.

O eventual "crédito" do tributo a ser recuperado pela indústria e pelo comércio após a comprovação da revenda dos produtos, mesmo se realizado sob um sistema de compensação nacional, será auferido com o atraso necessário para a correta comprovação, e, portanto, "depreciado" pela inflação corrente. A opção da desobediência tributária torna-se mais interessante. E o crédito do IVA, da compra dos insumos, condicionado à prévia revenda do produto, pode ser muitas vezes "questionável", sujeitando a empresa ao "achaque fiscal". Em geral cada insumo apresenta uma participação diferente ou variável nos diferentes produtos que uma indústria fabrica, conforme nos mostra a tabela 1.

Por todos os motivos apresentados anteriormente, o aumento da base de arrecadação e redução da sonegação somente terá sucesso sob um sistema tributário que:

1) respeite o princípio do imposto sobre valor agregado, IVA, entre os diferentes elos da cadeia de produção/distribuição;

2) respeite o efeito de "caixa" na geração de riqueza;

3) a nível do consumidor, tenha alíquota inferior, de preferência a metade, daquela que grave seu fornecedor, distribuidor ou indústria, desestimulando a corrupção sobre o mesmo.

Observação

Nos casos muito especiais de venda, como as empresas não-contribuintes de IVA, mas revendedoras finais, dever-se-ia estudar uma alíquota intermediária ou reduzida. Por exemplo:

— Na matéria-prima para o produto: IVA=16%

— Do produtor para o distribuidor: IVA=16%

— Da distribuidora para o pequeno varejista: IVA=10%

— Do pequeno varejista para o consumidor: IVA=5%

Ou, se não houver condições da apuração do faturamento no nível de varejo, como em bares e quiosques, seria perfeitamente possível admitir a opção da "substituição tributária" aplicada sobre o valor da compra. Isto é, caso o contribuinte não seja apto a executar uma escrituração contábil sobre seu faturamento, especialmente no caso das pequenas lojas e microempresas, que são dispensadas de extrair nota fiscal, seria arbitrado o valor do imposto sobre o volume total de compra, cujo registro fiscal e contábil é bem simples. Nesse sentido, seria vedado o "crédito" do IVA sobre as aquisições e seriam cobrados os 5%, como já sugerido, sobre o volume total de compra a ser recolhido pela própria empresa ao fim de cada mês. A própria nota

fiscal do fornecedor poderia destacar e "cobrar" esse imposto em favor do estado ou município de seu cliente, cujo "prazo de recolhimento" seria, por exemplo, "15 dias fora o mês" de vencimento da nota fiscal. Assim, nesses pontos de venda, bastaria à fiscalização checar se os lotes de compra mais recentes, em geral datados, tiveram de fato recolhido seu IVA sobre o consumo final, de 5%.

A "pequena empresa" não se configuraria pelo nível de faturamento, mas, pelo contrário, pelo volume de "aquisições", aumentando assim a segurança do controle do fluxo das mercadorias.

Esse programa integrar-se-ia perfeitamente ao sistema de lucro presumido, cuja ênfase está na simplificação dos demais detalhes tributários contábeis, o que reduz a atratividade de sonegação.

De qualquer forma, a vinculação estado-município na figura de um só imposto sobre serviços e mercadorias, IVA, será a maior garantia ostensiva para a formalização das relações econômicas em nosso país. Será descoberto um novo Brasil, hoje ausente dos censos econômicos e da base de contribuintes. E esse "novo mercado" proporcionará o almejado crescimento da arrecadação dos municípios e estados, de forma não-inflacionária. Afinal, esses setores usufruem de toda a infra-estrutura do país.

Anexo 3
Um projeto simples de reforma fiscal

1. *A questão-chave: da utilidade social do tributo*

Analisando, de forma restrita, a questão tributária, e considerando a aparente eficiência maior do setor privado na geração de riquezas e empregos, cada unidade monetária "retida" pela União somente se justifica caso retorne para a sociedade em benefício geral ou utilidade com valor social equivalente. Caso contrário, o aumento de custos gerais que acarreta (e, por conseqüência, desemprego ou desvalorização relativa do fator mão-de-obra) tornará o prejuízo social maior que o ganho social do recolhimento do tributo. Não se defende o "governo zero" ou um estado de anarquia, mas o proposto define bem a condição-limite para a imposição de tributos sobre a sociedade dita privada. A alíquota máxima admissível será aquela próxima da que não estimule o risco de sonegação. Ultrapassar essa fronteira significa "abrir a porteira" para uma informalidade crescente e maior perda de receitas fiscais. E, portanto, afetar a capacidade de a União cumprir sua razão social.

O sistema fiscal que se propõe parte de uma lógica natural: do somatório da capacidade máxima de pagamento e recolhimento de cada unidade comercial/industrial. Assim se obterá a receita máxima fiscal possível na economia, com o *mínimo* de despesas de autocontrole. Em síntese, a partir do quanto se pode de fato arrecadar sem "ferir a galinha dos ovos de ouro", define-se a despesa fiscal máxima a recolher, e não o contrário. O nível de atividade e emprego na economia nessa condição será máximo, com o máximo de benefício social.

1.1 Proposta

Objetivos:

a) estimular a eficiência, a competitividade, os reinvestimentos e o emprego;

b) tributar a "concentração de renda" e não a geração de riquezas;

c) obter simplicidade, transparência e justiça.

A) Proposta tributária para as pessoas físicas e jurídicas. Como nas relações econômicas o imposto deve onerar primordialmente a concentração de renda e não a sua geração, sugere-se basicamente:

1) IR - pessoa física com alíquotas crescentes de 5 a 30%, que alcançariam desde três salários mínimos (de US$300) até a faixa máxima de salários (US$5.000). Pagar imposto de renda será um documento de cidadania.

2) IR - pessoa jurídica. Em regra deve ser mínimo, de até 20%, sobre os resultados operacionais, e significativo na distribuição de lucros, na faixa de 15%, isto é, no ato de "concentrar renda". O IR-distribuição de lucros incidiria uma vez só, na fonte, para que não se desestimulassem novos investimentos. Assim, os investimentos seriam máximos e os salários mais elevados. E o reinvestimento dos resultados na própria empresa estaria estimulado, de vez que a alíquota seria menor que a da pessoa jurídica.

Obs.: propõe-se exatamente o contrário dos atuais 50 a 60% de IR-PJ e dos 8%, apenas, na distribuição de lucros (0% em 1993).

3) Imposto sobre produção, comércio e serviços. Haveria unicamente o IVA, imposto sobre valor agregado, sempre como acréscimo ao preço e compensável, e que teria o seguinte perfil de alíquotas:

a) sobre as tarifas de serviços públicos, energia, comunicação etc., que seriam 25% mais altas, como meio de combate à sonegação;

b) nas matérias-primas, pelo mesmo motivo e exclusivamente nos setores oligopolizados como aço, alumínio, cobre, níquel, cimento, papel, papelão etc., haveria uma alíquota de 20%;

c) nos faturamentos entre indústrias em geral, o IVA seria a alíquota-padrão de 15%;

d) nas vendas da indústria ao comércio e sobre prestações de serviços, a alíquota seria de 10%;

e) nas vendas do comércio ao comércio, e do comércio ao consumidor final, o IVA máximo seria, respectivamente, de 10% e 5%;

f) será observada a metodologia apresentada na Súmula deste trabalho e nas propostas de parceria tributária.

B) Da participação da Federação, dos estados e municípios no IVA

1) Para os estados e municípios. Participariam no IVA estados, municípios e governo federal, com a seguinte distribuição:

20% — Governo federal

40% — Estado produtor

10% — Município produtor

20% — Estado consumidor

10% — Para rateio entre os estados

Obs. 1: Entende-se como "produtor" também a última entidade vendedora.

Obs. 2: Os estados mais pobres receberiam diretamente os 10% do rateio previsto do ICM-IVA, gerado no próprio estado.

A distribuição no recolhimento sobre o faturamento das empresas seria pela GIA, um documento fiscal em que as empresas já declaram a distribuição do faturamento por unidade da Federação.

a) o governo federal regularia e supervisionaria os conflitos;

b) o município produtor e o estado consumidor fiscalizariam;

c) o estado produtor auditaria.

2) Para o estado. Além da participação no IVA, o estado receberá também uma parcela do imposto dito "seletivo" sobre automóveis, com vistas a cobrir as despesas de manter estradas e sistemas de transportes.

3) Para os municípios. Além da participação no IVA, haveria o IPTU.