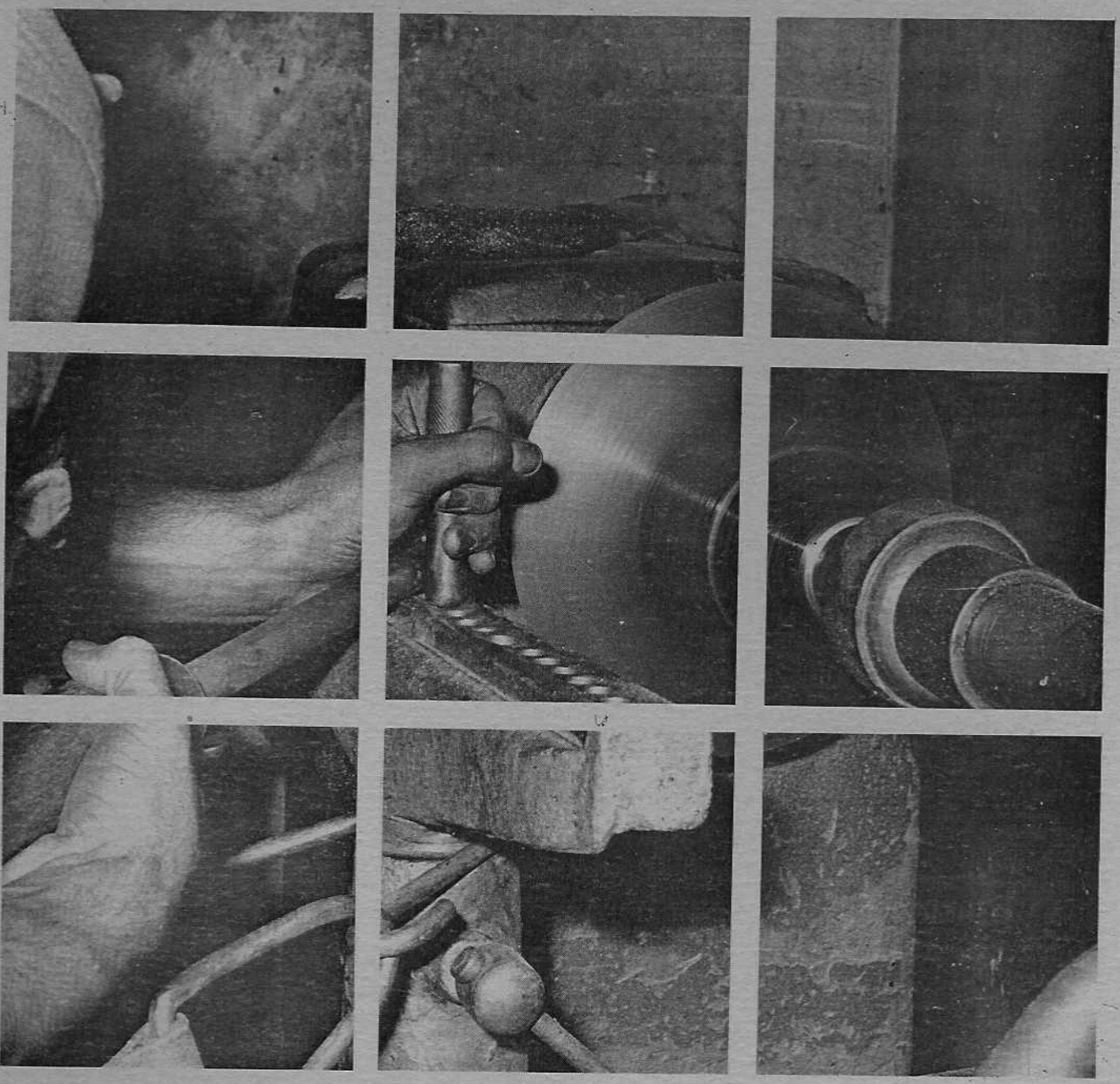
UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS

UNICAMP

CTAE

CENTRO TÉCNICO ECONÔMICO
DE ASSESSORIA EMPRESARIAL



O IMPACTO DO IMPOSTO SOBRE PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS NA ECONOMIA DAS PEQUENAS E MÉDIAS INDÚSTRIAS

- 1976 -

CLEAG(SP)

OSMAR DE OLIVEIRA MARCHESE

O IMPACTO DO IMPOSTO SOBRE PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS NA ECONOMIA DAS PEQUENAS E MÉDIAS INDÚSTRIAS

Tese de Doutoramento apresentada ao Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Estadual de Campinas.

CAMPINAS - 1976

A meus pais,

A Dêa, minha companheira e

a Marcos, meu filho.

Sumário

29 Prefácio 11

O Centro Técnico Econômico de Assessoria Empresarial-CTAE 13

Quadro Técnico do CTAE 19

Prefácio 21

Introdução 25

Capítulo I

O Imposto sobre Produtos Industrializados, Origens e Principais Características 35

Capítulo II

A Situação da Pequena e Média Indústria no Brasil. 59

II.A - O Conceito de Pequena e Média Indústria . 59

II.B - As Características da Pequena e Média Indústria 67

II.C - As Funções da Pequena e Média Empresa Industrial 71

II.D - Os Fatores Explicativos da Existência da Pequena e Média Indústria 77

II.E - O Posicionamento da Pequena e Média Indústria na Estrutura Industrial Brasileira . 81

Capítulo III

Análise das Repercussões do Imposto sobre Produtos Industrializados 97

III.A - As Alíquotas do IPI, sua Classificação e Essencialidade 98

III.B - A Pressão Tributária e a Carga Fiscal do IPI 103

III.C - O Incentivo Fiscal às Exportações de Manufaturados 113
III.D - Outras Repercussões do IPI 116
D.1 - A Superposição Tributária 116
D.2 - A Transferência da Carga Fiscal no Âmbito das Atividades Industriais. 116
D.3 - Os Prazos de Recolhimento e Comercialização e a Capacidade Econômico-Financeira das Empresas 121
D.4 - A Sistemática de Apuração do Imposto 140
D.5 - A Inclusão de Máquinas, Equipamentos e outros Materiais na Base de Cálculo 143
D.6 - A Concessão de Isenção ao longo do Circuito Produtivo 148

Capítulo IV

A Inserção do IPI numa Política de Estímulo às Pequenas e Médias Indústrias - Alterações na Sistemática do Imposto e Reflexos nos Custos, Preços e Capital de Giro 155
IV.A - Considerações sobre a Modalidade de Imposição e a Sistemática do IPI 155
IV.B - A Apuração do IPI ao longo das Etapas do Circuito Produtivo 164
IV.C - A Utilização de Método Alternativo para o Cálculo do IPI 168
IV.D - A Isenção numa Imposição sobre Valores Agregados 196
IV.E - Alterações nos Prazos de Recolhimento .. 206
IV.F - O ICM na Base de Cálculo do IPI 210
IV.G - Incentivo Fiscal às Pequenas e Médias Indústrias 214

Conclusões..... 219

Bibliografia e Fontes 223

II.13 - Participação Percentual do Estado de São Paulo em relação ao Brasil: Valor da Transformação e da Produção Industrial (1950 e 1970) 92
II.14 - Pessoal Ocupado na Indústria de Transformação - Brasil (1970) 94
II.15 - Valor da Transformação Industrial - Brasil (1970) (Em Cr$) 95

Capítulo III

III.1 - Pressão Tributária Bruta - Brasil (1955 a 1972) (Em Cr$) 104
III.2 - Relação entre Tributos e a Receita Tributária da União - Brasil (1955 a 1973) (Em %) 106
III.3 - Arrecadação do IPI por Ramo de Atividade Industrial - Brasil (1969 a 1973) (Em %) 108
III.4 - Relação do IPI com o Valor das Saídas da Indústria de Transformação para o Mercado Nacional - Brasil (1973) (Em Cr$) 111
III.5 - Participação dos Gastos com Matérias-Primas, Materiais e Componentes no Valor da Produção Industrial - Brasil (1970) (Em %) 133

Índice de Quadros

Capítulo II

II.1 - Critérios para Conceituar Pequena e Média Indústria 64

II.2 - Distribuição, por Tamanho, das Empresas Industriais em alguns Países (Em %) 83

II.3 - Participação das Indústrias de Menor Porte no Emprego Industrial e no Valor da Transformação Industrial, em alguns Países (Em %). 84

II.4 - Estabelecimentos Industriais - Brasil (1950 e 1970) 86

II.5 - Estabelecimentos Industriais - Estado de São Paulo (1950 e 1970) 86

II.6 - Pessoal Ocupado - Brasil (1950 e 1970) 87

II.7 - Pessoal Ocupado - Estado de São Paulo (1950 e 1970) 87

II.8 - Valor da Transformação Industrial - Brasil (1950 e 1970) (Em Cr$) 88

II.9 - Valor da Transformação Industrial - Estado de São Paulo (1950 e 1970) (Em Cr$) 88

II.10 - Valor da Produção Industrial - Brasil (1950 e 1970) (Em Cr$) 89

II.11 - Valor da Produção Industrial - Estado de São Paulo (1950 e 1970) (Em Cr$) 89

II.12 - Participação Percentual do Estado de São Paulo em relação ao Brasil: Número de Estabelecimentos e Pessoal Ocupado (1950 - 1970) 91

2º Prefácio

Este trabalho foi apresentado ao Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Estadual de Campinas como Tese de Doutoramento. Daí sua forma de apresentação.

Sua elaboração, no entanto, prende-se a um programa de estudos e pesquisas integrados num contexto relativo a pequenas e médias indústrias, objeto de atuação do Centro Técnico Econômico de Assessoria Empresarial - CTAE, por mim,atualmente, coordenado.

Assim sendo, dentro desse enfoque, situa-se numa dimensão mais ampla e globalizadora de ação que objetiva o fortalecimento das Pequenas e Médias Indústrias, através da promoção do incremento da capacidade gerencial e competitiva do empresariado nacional, por intermédio da realização de cursos, assessoria direta e estudos e pesquisas.

Este estudo insere-se pois, na programação de atividades do CEBRAE - Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena e Média Empresa e CEAG-SP - Centro de Assistência Gerencial à Pequena e Média Empresa do Estado de São Paulo, organismos que atuam no sentido de promoção e desen

volvimento das Pequenas e Médias Empresas.

Mais uma vez agradeço a todos que, de uma forma ou de outra, contribuiram para a conclusão deste trabalho.

Campinas, outubro de 1976

Osmar de Oliveira Marchese

O Centro Técnico Econômico de Assessoria Empresarial

- CTAE -

O CTAE, órgão vinculado ao Departamento de Economia e Planejamento Econômico do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da UNICAMP, desde 1968 vem desenvolvendo um Programa de Assistência à Pequena e Média Indústria, tendo por objetivo fundamental o aperfeiçoamento de pessoal ligado a empresas industriais de pequeno e médio porte.

Inicialmente restritas às indústrias do município de Campinas, suas atividades desde logo estenderam-se para outras cidades do Estado e Regiões do Brasil.

Com a finalidade de promover o incremento da capacidade gerencial, assim como de estimular e dar apoio à consolidação e ao desenvolvimento dessas empresas, suas atividades foram diversificadas. Além da expansão do programa de aperfeiçoamento de pessoal foi introduzido o de assessoria econômico-administrativa prestada diretamente às empresas e o de estudos e pesquisas setoriais. A preparação de técnicos -consultores industriais para desenvolver programas de assistência à Pequena e Média Indústria em outros Estados da União também vem sendo executada pelo CTAE.

Desta forma, este Centro procura atuar no sentido de incrementar a capacidade competitiva das pequenas e médias

indústrias, por meio da redução de custos e do aumento da produtividade, com vistas não só ao mercado interno, mas também, colaborando para a consolidação da política de exportação de manufaturados.

Em última instância objetiva-se, ao fortalecer as Pequenas e Médias Indústrias, o desenvolvimento do setor industrial e do próprio sistema econômico.

Ao nível estadual, a implementação do programa de atividade do Centro se coaduna com a estratégia geral de descentralização industrial e descongestionamento econômico da área metropolitana, indispensável à política de correção dos desequilíbrios regionais.

Para tanto, tem contribuído, de modo preponderante , por meio de apoio institucional e financeiro,organismos estaduais e federais, tais como o CEBRAE - Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena e Média Empresa, órgão orientador da política nacional de apoio à Pequena e Média Empresa, vinculado à Secretaria do Planejamento da Presidência da República e seu agente no Estado de São Paulo-CEAG-SP. A Secretaria de Economia e Planejamento do Estado de São Paulo e a ABDE - Associação Brasileira de Bancos de Desenvolvimento, inserem-se,também, entre os órgãos com os quais este Centro mantém cooperação.

Para a consecução de seus objetivos, o CTAE tem desenvolvido as seguintes atividades:

- Preparação de Especialistas em Consultoria Industrial para Pequenas e Médias Indústrias, por meio de Cursos de Especialização-CECOPI, em nível de Pós-Graduação,de

caráter intensivo, com a carga horária total de 1100 horas, englobando aulas e trabalhos práticos em indústrias, visando instrumentar pessoal de nível superior, de agentes do Sistema CEBRAE no Brasil, para o desempenho de atividades docentes e de assessoramento no campo da administração e consultoria para pequenas e médias empresas industriais. O CECOPI vem se realizando anualmente desde 1972.

- Cursos Técnicos para Dirigentes de Empresas - CTDE, destinados a empresários, assessores, gerentes e técnicos de empresas industriais de pequeno e médio porte, com a finalidade de fornecer conhecimentos teóricos e treinamento no tocante à aplicação de métodos e técnicas de racionalização e administração adequados à estrutura dessas indústrias, nas áreas básicas de Produção, Custos, Finanças e Mercadologia.

  Cada CTDE, abrangendo uma área específica, tem a duração aproximada de 100 horas/aula e 100 horas de trabalhos práticos em indústrias.

  Desde 1968, ano de sua instalação, vários cursos são realizados anualmente em Campinas e outras cidades do Estado de São Paulo, veiculando conhecimentos a empresários e assistindo empresas.

- Cursos de Especialização em Análise Empresarial - CEAE, objetivando a formação de recursos humanos especializados no tratamento da metodologia de financiamento para pequenas e médias indústrias. Vi-

sam, portanto, preparar elementos com uma visão da especificidade que assumem as condições financeiras em empresas desse porte.

Seu objetivo maior está na formulação de uma política de apoio financeiro às empresas de pequeno e médio porte junto a Bancos de Desenvolvimento.

O curso desenvolve-se em duas etapas: uma teórica e outra de treinamento prático em indústrias, com duração total de 4 meses.

O primeiro CEAE foi realizado em 1975, estando previsto como atividade anual.

- Assistência Técnica-AT, consiste no programa de assessoramento técnico e administrativo às pequenas e médias indústrias da região de Campinas. Compreende três subprogramas:
  - . Assistência Técnica Direta-ATD, objetiva a melhoria das condições de funcionamento das empresas nas áreas de Produção, Custos, Finanças, Administração Geral e Mercadologia;
  - . Diagnóstico Integrado, etapa que precede a ATD, visa obter informações mais precisas sobre a situação da empresa, indicando seus pontos de estrangulamento e objetivando, em última instância, melhor direcionar a assistência técnica;
  - . Consultoria e Acompanhamento, insere-se no programa de assistência técnica, na medida em que suas atividades se destinam a consolidar os trabalhos já realizados, no sentido da melhor ade-

quação do instrumental recomendado às peculiaridades da empresa assistida.

Dentro desse programa já foram realizados mais de trezentos e cinquenta trabalhos de assessoria econômico-administrativa, atendendo a solicitação das empresas.

- Realização dos Estudos e Pesquisas objetivando conhecer o perfil industrial local e regional, as peculiaridades do mercado consumidor e fornecedor, a identificação de novas oportunidades industriais, assim como as repercussões de medidas de política econômica que afetam as Pequenas e Médias Indústrias.

Dentro desta perspectiva já foram realizados os seguintes trabalhos:

. "Cadastro Industrial de Campinas 1974/75";

. "Cadastro Industrial da Sub-Região de Campinas 1975/76";

. "A Estrutura Industrial do Município de Campinas";

. "A Subcontratação na Pequena e Média Empresa Industrial".

Estes estudos e pesquisas assumem elevado grau de importância desde que fornecem: aos empresários, informações objetivas sobre a conjuntura econômica e a sua posição no complexo industrial; às autoridades governamentais, dados concretos sobre a situa-

ção efetiva do parque industrial e aos técnicos, consultores e órgãos de apoio às pequenas e médias empresas, padrões de referência necessários à adequação de suas atividades.

A efetivação das atividades planejadas tem sido viável na medida em que a estratégia de atuação adotada pela UNICAMP inclui um trabalho integrado com outros órgãos e entidades voltados para o desenvolvimento industrial, objetivando o máximo aproveitamento dos recursos técnicos, humanos e financeiros envolvidos nesse processo.

Quadro Técnico do CTAE

Coordenador Geral:

Prof. Dr. Osmar de Oliveira Marchese

Coordenador de Cursos:

Prof. Dr. Êolo Marques Pagnani

Coordenador do Curso de Especialização em Consultoria Industrial (CECOPI):

Prof. Sérgio Cosmo Vargas Fernandes

Coordenador do Curso de Especialização em Análise Empresarial (CEAE):

Prof. Airton Alves da Silva

Coordenador de Assistência Técnica Direta (ATD):

Prof. José Augusto Ciocci

Coordenadora do Setor de Estudos e Pesquisas:

Déa Lúcia Pimentel Teixeira

Professores:

Ario Uhle
Laercio Bisetto
Leonel Mazzali
Luiz Antonio Teixeira Vasconcelos
Luiz Antonio Volpato
Maria Carolina de A. Ferreira de Souza
Mário dos Santos Lima
Natermes Guimarães Teixeira
William Massei

Secretário - Executivo:

Cassio Cardoso

Prefácio

A realização desta Tese é uma decorrência da minha preocupação, há já alguns anos, com o papel das pequenas e médias empresas industriais no processo de desenvolvimento econômico e social.

A constatação da importância dessas empresas no sistema econômico despertou em mim o interesse e a motivação no sentido de aprofundar o conhecimento sobre as bases sócio-econômicas em que se apoiam.

Algumas das indagações, que então me ocorriam a respeito dos fatores que favorecem ou obstaculizam o desenvolvimento das empresas de menor porte, foram respondidas por estudos a que procedi e por pesquisas das quais tive a oportunidade de participar, entre as quais gostaria de destacar as pesquisas setoriais sobre as Indústrias de Autopeças, em 1967, e sobre a Indústria Têxtil, em 1968, na Universidade de São Paulo, junto ao Programa Delft, então desenvolvido pelo Instituto de Administração da Faculdade de Ciências Econômicas e Administrativas.

A possibilidade de enriquecer os conhecimentos adquiridos e de realização profissional no campo intelectual foi proporcionada pelo Prof. Dr. Zeferino Vaz, Magnífico Reitor da Universidade Estadual de Campinas ao convidar-me

para implantar um Programa de Assistência à Pequena e Média Indústria na UNICAMP.

O apoio e incentivo que tenho recebido desde então tornou viável a criação e institucionalização do Centro Técnico Econômico de Assessoria Empresarial - CTAE, - órgão vinculado ao Departamento de Economia e Planejamento Econômico do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas - responsável pela execução de atividades docentes, de pesquisas e assessoramento econômico voltadas para a Pequena e Média Indústria.

Ao Prof. Zeferino Vaz desejo pois, manifestar minha imensa gratidão pela oportunidade concedida, bem como pela colaboração e estímulo recebidos durante todos esses anos, incentivando-me à produção intelectual e criando condições para a concretização deste trabalho.

O convívio diário, dentro de minhas atribuições no DEPE e no CTAE, com meus colegas e com dirigentes de pequenas e médias indústrias se encarregou de definir os contornos da linha de pesquisa ora concluída. A eles ofereço meu trabalho. Principalmente àqueles que mais de perto me acompanharam no processo de elaboração contribuindo com interesse e solicitude para sua conclusão.

A Luiz Gonzaga Belluzzo, João Manuel Cardoso de Mello, Wilson Cano, Ferdinando de Oliveira Figueiredo, Carlos Lessa, Maria da Conceição Tavares, Carlos Eduardo do Nascimento Gonçalves, Éolo Marques Pagnani, Jorge Miglioli, Antonio B. de Castro e Roberto Ruiz Gamboa, meus primeiros colegas do DEPE, sinceros agradecimentos.

Ao Prof. João Paulo de Almeida Magalhães, meu profundo reconhecimento por gentilmente ter aceito a incumbência de orientação desta Tese, dando-me apoio incondicional e total liberdade para expressar as idéias aqui contidas.

Sou grato especialmente a Wilson Cano e a Ferdinando de Oliveira Figueiredo pelas críticas e sugestões apresentadas que contribuiram decisivamente para enriquecer o conteúdo do trabalho.

Agradeço ainda a Sérgio Cosmo Vargas Fernandes, colega do CTAE, pelas discussões e leitura de partes deste texto.

Extremamente úteis e indispensáveis foram os esclarecimentos prestados pelos Profs. Werner Grau e Eros Roberto Grau nos aspectos de direito econômico e tributário, aos quais manifesto meu sincero reconhecimento.

Quero registrar também a inestimável colaboração do professor Leonel Mazzali, dos alunos José Newton Carpintéro, Tobias Antonio Bueno, Antonio Carlos Miranda, Ana Maria de F. Santos, Luis Carlos Cintra, Vilma Aparecida Barban e ainda de Creuza M. Vieira Fernandes, Akira Yamaguishi e Edmilson A. Bizzeli na árdua tarefa de coligir e organizar os dados necessários à análise realizada.

Desejo agradecer a contribuição da FAPESP - Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo e ao BNDE-Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, nas etapas iniciais da investigação e ao CEBRAE - Centro Brasileiro de Assessoria Gerencial à Pequena e Média Empresa, pelos re-

cursos financeiros que possibilitaram a conclusão deste trabalho.

Menção especial deve ser feita a Cassio Cardoso, às secretárias Edith Panini, Loritilde P. de Paula, Nadir Pires Veiga e ao corpo de pessoal administrativo auxiliar, sem os quais a impressão desta Tese não teria sido possível.

À Dêa, companheira de todas as horas, o carinho especial, pela paciência e cooperação nos momentos mais difíceis que marcaram a elaboração destas páginas.

Campinas, julho de 1976.

Osmar de Oliveira Marchese

Introdução

O sistema tributário nos países em vias de industrialização pode desempenhar um papel fundamental enquanto instrumento estimulador e selecionador das atividades econômicas. De acordo com a estratégia estabelecida no plano de desenvolvimento econômico poderá favorecer ou não o crescimento equilibrado dos diversos setores e ramos da economia.

É evidente que, se o plano de desenvolvimento fundamentar-se num crescimento econômico desequilibrado, como por exemplo, num modelo "concentrador de renda", incentivador de grandes empresas (nacionais ou estrangeiras) e com ênfase especial na criação ou fortalecimento de polos industriais baseados em grandes estruturas empresariais, por definição, o sistema tributário procurará criar as condições necessárias para a consecução desses objetivos.

Assim, ao intentarmos uma análise explicativa dos seus reflexos sobre as atividades econômicas, torna-se importante a identificação do contexto econômico em que opera esse sistema tributário, a fim de que seja possível compreendê-lo em toda sua extensão e implicações.

Parece-nos, portanto, que esse processo de análise, ao extravazar os limites específicos da legislação tribu-

tária, levando-nos ao âmbito das atividades econômicas, nos oferece excelente oportunidade para vislumbrar, objetiva e concretamente, a importância e o impacto do sistema tributário.

A amplitude do tema, assim entendido, nos fez delimitar o objeto de estudo, neste trabalho, ao contexto do setor industrial, - e mais particularizadamente, ao nível das Pequenas e Médias Empresas Industriais - concomitantemente, selecionando um instrumento impositivo, estreitamente vinculado às atividades desse setor: o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI).

A literatura econômica brasileira, abordando os problemas com que se defrontam as Pequenas e Médias Empresas, é escassa, havendo, entretanto, um consenso no tocante às limitações de ordem econômico-financeira que caracterizam essas empresas, e quanto à existência de fatores ou condicionantes exteriores que dificultam o acesso ao crédito e a obtenção de financiamento. Esses obstáculos dizem respeito, não só ao volume de recursos necessários a expansão dos estabelecimentos, mas, e principalmente, à existência de mecanismos financeiros capazes de contribuir para que operem em condições estáveis, de modo a não comprometer sua própria condição de sobrevivência. (1)

---

(1) Bastante elucidativo, no tocante aos problemas que envolvem o setor industrial brasileiro nos últimos anos, é o estudo realizado por W. Suzigan e outros - Crescimento Industrial no Brasil: Incentivos e Desempenho Recente. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1974. (Coleção Relatórios de Pesquisa , nº 26).

Só nas duas últimas décadas observa-se maior preocupação do setor público com o desenvolvimento dos empreendimentos de menor porte.

O primeiro programa de apoio específico, no caso, financeiro, é criado em 1965 pelo BNDE-Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, o FIPEME-Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa. (2)

E mais recentemente, o CEBRAE-Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena e Média Empresa, com a finalidade de proporcionar assistência gerencial, estudar e implementar medidas capazes de propiciar o fortalecimento e expansão desses empreendimentos.

A análise das condições objetivas para a manutenção das Pequenas e Médias Empresas no sistema econômico, em termos sólidos, capazes, senão de levá-las a uma escala maior de produção, pelo menos a conduzí-las a operarem com índices crescentes de produtividade, com o melhor aproveitamento dos fatores de produção, se configura como extremamente necessária e valiosa.

A esse respeito ainda, não podemos deixar de observar que é uma colocação inadequada considerar que toda pequena empresa deve passar por um processo de transição para estruturas de médio e grande porte. Nada mais enganoso e menos verdadeiro em termos econômico-financeiros.

---

(2) Cf. FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS-BID-EIAP-Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa (FIPEME). Rio de Janeiro, 1967 (Monografia nº 3), p. 2.

Pode-se afirmar que o objetivo de todo e qualquer empreendimento industrial deve estar, isto sim, e irrefutavelmente, em cumprir os objetivos econômicos que lhes cabem, a produção de bens, fazendo uso adequado dos fatores de produção dentro da escala em que o empreendimento foi planejado.

Lembre-se ainda que, por definição, entre os inúmeros empreendimentos de pequeno e médio porte, situam-se aqueles que dirigem sua produção a um mercado restrito. Seria uma contradição imaginar que tais indústrias pudessem ou devessem ter como objetivo, continuamente, a preocupação com sua expansão física, com um crescimento que as transformasse em "Grandes Empresas".

É correto, outrossim, afirmar que alguns dos empreendimentos de maior porte, hoje existentes, se originaram de indústrias pequenas e médias, e que, muitas, entre as atuais empresas pequenas, futuramente terão ampliado consideravelmente sua escala de produção, galgando posições capazes de permitir sua conceituação como grandes indústrias.

Inicial e fundamentalmente, o entendimento que permite indicar se esta ou aquela empresa tem possibilidades de crescimento deve ser buscado nas funções e características dos diversos empreendimentos industriais e nas condições vigentes no mercado.

Qualquer que seja a função em que está inserida a pequena e média indústria - impedindo ou propiciando, por uma questão de racionalidade econômica, um incremento do seu

grau de participação nas atividades industriais - subsistirá, é fato, a dificuldade quanto ao provimento de recursos para a composição adequada do capital de giro.

É conveniente ainda, ressaltar que o processo de transição para uma escala de maior porte é extremamente dificultado, mesmo para as pequenas indústrias que realmente apresentam viabilidade econômica.

Outrossim, na transição de um porte pequeno para médio, muitas empresas enfrentam problemas que acabam resultando no seu próprio desaparecimento. Entre eles destacam-se, ao nível operacional, a carência de capital e a inadequação da estrutura administrativa e organizacional com toda a complexidade que pode representar em termos de planejamento e controle da produção, estratégia mercadológica e peculiaridades da gerência financeira.

As naturais condições de mercado inerentes à mecânica do sistema capitalista e a ampla, complexa e intrincada constelação de instrumentos e medidas de política econômica não deixam de se consubstanciar num entrave para o desenvolvimento das unidades produtoras de pequeno e médio porte.

Poderíamos então nos indagar, porque não atenuar o entrave, sem contudo ferir os princípios econômicos da livre concorrência, e nem tampouco pensar em uma "ajuda paternalista", mas pura e simplesmente estabelecendo também medidas de política econômica condizentes com as características dos concorrentes de menor porte.

Se, como dizíamos, os fatores e condicionantes ex-

ternos às empresas se configuram de transcendental importância para o desenvolvimento dessas empresas, nossa preocupação em melhor conhecê-los e compreendê-los, se nos afigurava como uma tarefa extremamente complexa, considerando sua extensa variedade.

Desta forma, optamos por pesquisar as repercussões ocasionadas por um dos instrumentos de política econômica, a política tributária.

Daí a eleição do IPI-Imposto sobre Produtos Industrializados, como representante de um condicionante externo ao desenvolvimento das empresas. Isto não quer dizer que, seja, necessariamente, o aspecto mais importante, embora o considere de caráter extremamente relevante.

Assim, nos propusemos a estudar o IPI, procurando verificar seu impacto na economia das pequenas e médias empresas industriais.

A hipótese básica para o trabalho que assumimos estava consubstanciada no fato de que, os estabelecimentos industriais de pequeno e médio porte, tendo dificuldades no tocante à composição e volume do capital de giro necessário às suas operações, podem ter agravada sua situação financeira, em função da sistemática impositiva adotada pelo IPI. Se o IPI e sua sistemática tributária provocam repercussões econômicas desfavoráveis às atividades industriais, as pequenas e médias indústrias apresentam menores condições de transferí-las para outros integrantes do circuito de produção e distribuição. No relacionamento interindustrial no qual estão inseridos estabelecimentos de pequeno,

médio e grande porte, estes procurarão fazer com que aqueles absorvam os efeitos desfavoráveis relacionados com a sistemática do IPI.

Procuramos, subsidiariamente confirmar se realmente o IPI, sendo um tributo indireto, não representa um custo para as empresas produtoras. E, ainda mais, demonstrar que, sob certas circunstâncias, as empresas necessitam proceder ao seu custeio financeiro.

Outro aspecto que abordamos no trabalho se relaciona com uma das primordiais finalidades do IPI, a de instrumento seletivo da renda consumida.

A administração tributária estabeleceu para tanto, um sistema de taxação por alíquotas extremanente diferenciadas, de conformidade com os produtos.

Nesse sentido, parece-nos merecer maiores reflexões a possibilidade de utilizar o princípio estabelecido para os produtos, também para os produtores.

Cremos que, se assim fosse possível agir, haveria possibilidade de atenuar muitas das distorções que a sistemática do IPI tem provocado junto as atividades econômicas referentes aos produtos industriais, e sem sombra de dúvida, afetando de maneira mais intensa aquelas empresas de porte pequeno e médio.

Foi dentro dessa perspectiva que, no capítulo I, ao nos fixarmos na análise do IPI, procuramos nos remontar às suas origens. Nesse particular foi possível observar que, a sistemática na qual se fundamenta o IPI representa uma transposição para o sistema tributário brasileiro, de uma

forma de tributação que se originou em países europeus.

Essa modalidade de imposição tributária foi introduzida na França, em 1948, e decorridos cerca de 6 anos sofreu substancial alteração, com efeitos benéficos indiscutíveis para a expansão das atividades industriais.

Mantivera-se a modalidade, que objetivava, entre outras finalidades, eliminar os entraves à integração econômica européia, procedendo-se a algumas reformulações no sentido do aprimoramento do tributo, com vistas à dinamização do setor industrial. (3)

A esse respeito cabe ressaltar que, a modalidade de imposição sobre os valores agregados introduzida no Brasil, em 1958, foi notoriamente calcada na experiência francesa, sem todavia, incorporar as alterações procedidas no tributo francês, em 1954, quando passou a haver uma forma mais pura e plena da utilização da conceituação de valores agregados. (4)

"En passant" registre-se que, não houve a devida preocupação no sentido de adequar a sistemática do tributo ao

---

(3) Cf. André Muller em L'Assiette Réelle de la Taxe sur la Valeur Ajoutée. Paris, Librairie Dalloz, 1965, p. 39: "On a pu, sans trop forcer les choses, résumer comme suit la réforme de 1954: la taxe à la production change de nom et de taux; le régime des déductions est étendu."

(4) Se bem que Evaristo P. Gouveia em Imposto sobre o Valor Agregado. São Paulo, José Bushatsky, 1976, pp. 19 e 89, afirme ser o tributo introduzido no Brasil, um imposto não acumulativo, de pagamentos fracionados, constituindo-se uma impropriedade técnica denominá-lo imposto sobre valor agregado.

contexto do sistema econômico brasileiro, e em particular, às peculiaridades da política de negócios e dos mecanismos para o financiamento da produção industrial.

No capítulo II procuramos analisar as funções e as características das Pequenas e Médias Indústrias no Brasil, detendo-nos principalmente nos fatores que, operacionalmente entravam seu desenvolvimento.

Decorridos alguns anos da introdução do IPI no Brasil, já se dispõe de relativa experiência sobre seu uso, o que permite uma análise objetiva das suas repercussões sobre as atividades industriais, particularmente sobre os empreendimentos de menor porte.

É nossa convicção que, dentro de uma ótica calcada na economia das empresas industriais, seria de extrema utilidade a investigação sobre o real cumprimento das finalidades atribuidas ao IPI e, eventualmente, a par dos aspectos meritórios que apresenta, identificar possíveis distorções que foram geradas em razão da sua mecânica operacional. Foi o que procuramos realizar no capítulo III.

Para que pudêssemos avaliar concretamente o impacto do IPI, procedemos a uma pesquisa empírica junto a empresas que apresentavam afinidades quanto à estrutura econômico-administrativa e financeira.

Esperávamos, com essa linha metodológica fundamentar nossas conclusões em análises embasadas também, em situações concretas que possibilitassem o confronto de nossos pressupostos com evidências empíricas, capazes, por certo, de nos imporem eventuais reformulações.

No capítulo IV procuramos analisar as possíveis repercussões de eventuais alterações na sistemática do IPI, assim como o estabelecimento de medidas incentivadoras à expansão das empresas de pequeno e médio porte. Partimos do pressuposto que, apesar dos benefícios inerentes à atual modalidade de imposição não cumulativa, mantém-se uma série de aspectos desfavoráveis, intrínsecos ao IPI e sua sistemática. A pertinência das distorções e efeitos econômicos apontados, nos levou a discutir a eventual alteração da sistemática de cálculo desse tributo, no sentido de eliminar reflexos desfavoráveis ainda que, com diferentes graus de intensidade, segundo o porte das empresas componentes do setor industrial.

Se o livre jogo do mercado apresenta geralmente possibilidade às grandes empresas de "imporem" certas condições, não nos parece adequado, e muito menos necessário, que procuremos, então "inverter" a situação, artificial ou legalmente, favorecendo conscientemente o surgimento de medidas que venham a privilegiar, só, e particularmente, a pequena e média empresa.

O estabelecimento de medidas que incentivem ou não inibam a expansão das empresas de pequeno e médio porte, nos parece, deva ser um objetivo no sentido de promover o desenvolvimento econômico e social, fundamentado na otimização do aproveitamento da constelação de fatores de produção existentes no Brasil.

Capítulo I

O Imposto sobre Produtos Industrializados, Origens e Principais Características

A fim de que possamos melhor compreender e analisar o papel e os reflexos econômicos do IPI sobre a economia das pequenas e médias indústrias, como é o nosso objetivo principal com este trabalho, pareceu-nos necessário pesquisar as origens desse tributo, o que imaginamos, poderia nos conduzir a uma avaliação quanto ao cumprimento de algumas de suas finalidades, destacando-se nesse particular, o seu caráter de orientador econômico da produção, na qualidade de instrumento de política fiscal voltada para o desenvolvimento econômico.

Para melhor nos situarmos em relação a citada problemática façamos uma rápida recorrência a alguns aspectos inerentes à própria tributação indireta, uma vez que o IPI se caracteriza como um imposto sobre as vendas.

A larga utilização dessa forma de imposição indireta se configura como uma das características marcantes da economia moderna.

Se seu uso pode ser encontrado em tempos bem longínquos, o seu manejo, não apenas como fonte de receita públi

ca mas como um instrumento de política econômica, apresenta-se num período bem mais recente, quase que, poderíamos dizer, "é um fenômeno dos nossos dias".

Como aponta Baleeiro, "foi depois do impacto da General Theory of Employement, Money and Interest de Lord Keynes (1936), que a "Política Fiscal" veio a ser objeto de estudos mais atentos...", induzindo a que "os instrumentos tributários e financeiros fossem empregados para alcançar-se e conservar-se o equilíbrio econômico, preservando-o de violentas flutuações ou oscilações cíclicas, isto é, tendências para o desemprego, ou, pelo contrário, para o sobre emprego, inflação etc".(1)

É pois nossa intenção, a abordagem do IPI naqueles aspectos em que se configura explícita ou implicitamente como um vigoroso instrumento de política fiscal, capaz de interferir na estrutura da oferta e da demanda dos produtos industriais e na distribuição da renda.

Um breve histórico do sistema impositivo que resultou no IPI, se faz mister.

Em 1958, por intermédio da Lei nº 3 520, de 30 de dezembro, era introduzida no Brasil uma profunda reformulação na sistemática tributária.

O então denominado Imposto de Consumo-IC passava a ter um caráter não-cumulativo, inserindo-se na categoria dos impostos sobre valores agregados, quando antes se ca-

---

(1) Cf. Aliomar Baleeiro em Cinco Aulas de Finanças e Política Fiscal. São Paulo, José Bushatsky Editor, 1975, 2a. ed., p. 34.

racterizava como um imposto plurifásico, acumulativo e sobre o valor total.(2)

A Lei nº 3 520, que estabelecia o regime da não-cumulatividade, atribuia ao IC, além da finalidade de produtor de receitas, a função de orientador das atividades econômicas relacionadas com os produtos industriais.

Como nos aponta Grau, "o IPI corresponde ao antigo Imposto de Consumo, cuja origem encontra-se no Império Romano, sob a forma de capitação - "tributum capitis" e "capitatio humana". No Brasil, incidindo até 1750 como tributo fixo passava então a ser cobrado sob a forma de dízimos e quintos. Em 1891, com o advento da Constituição Republicana, assumiu aquela denominação, de Imposto de Consumo. Em 1934 com a Constituição de então, a competência para sua imposição - que até então era concorrente - tornou-se privativa à União, incidindo ele sob regime cumulativo.(...)

---

(2) Cf. define Cesare Cosciani em El Impuesto al Valor Agregado. Buenos Aires, Ediciones Depalma, 1969, pp.5 e seguintes (os parentesis são nossos): "este impuesto (plurifase acumulativo sobre el valor total) afecta todas las ventas efectuadas y los servicios proporcionados por las empresas, aplicándose el gravamen sobre cada una de las operaciones de venta o de prestación de servicios. El impuesto considera aisladamente cada operación de cesión con independencia de las otras y sin atender al proceso productivo determinante del producto o del servicio cedido.(...) El impuesto se denomina plurifase porque es satisfecho por todas las empresas que integran el ciclo de producción y de distribución del bien y se paga cada vez que se proporciona un bien o servicio. Sobre el valor total, porque el impuesto se hace efectivo en cada paso sobre el precio íntegro de venta sin detracción alguna. Acumulativo, porque si la mercadería es entregada por una empresa a otra, el impuesto también se paga sobre la parte del producto que ya había satisfecho el tributo en el momento de su adquisición, dando motivo a evidentes dobles imposiciones."

A sistemática cumulativa ou em cascata é assim denominada em função do fato de o tributo ser pago integralmente todas as vezes em que um mesmo produto ou serviço muda de detentor." (3)

A sistemática tributária de imposição não-cumulativa, introduzida no Brasil, tomou como "padrão" a "taxe sur la valeur ajoutée" - TVA, vigente plenamente na França em 1954.

É ainda Eros Grau que acrescenta: "A origem da sistemática de tributação sobre valores agregados com efeito , será encontrada na França. Consultada a História da legislação tributária daquele país verificaremos que, através de uma lei de 25 de junho de 1920, lá se adotou uma forma tributária de imposto individual "em cascata" sobre o valor das transações - impôt sur le chiffre d'affaires.O seu regime, de incidência única, também adotado pela "taxe à la production" que o substituiu em 1936, apenas foi alterado por lei de 25 de setembro de 1948, que criou o sistema de pagamentos fracionados. Já a partir de então permitia-se a dedutibilidade das cargas impositivas que tivessem onerado as matérias-primas fisicamente incorporadas ao produto tributado, no seu processo de fabricação. Daí por diante, finalmente, através de um decreto de setembro de 1953, evolui-se para a forma pura de tributação sobre valores

---

(3) Eros Roberto Grau em Sistema Tributário Nacional: Descrição Conceitual e Análise Crítica. São Paulo, EAESP-FGV, s. d., mimeo., p. 4.

agregados, vingada plenamente por força da lei de 10 de abril de 1954, que criou a TVA - "taxe sur la valeur ajoutée."(4)

Em 30 de dezembro de 1958, através da Lei nº 3 520 regulamentada pelo Decreto nº 45 422, de 12 de fevereiro de 1959, era introduzida essa sistemática no Brasil. O Imposto de Consumo passava a se caracterizar como um imposto plurifásico, não-cumulativo.(5)

Esta sistemática de tributação, sobre os valores agregados, implica na incidência do imposto sobre os produtos, deduzindo-se as parcelas impositivas que já os tenham onerado nas etapas anteriores do circuito produtivo.

É uma sistemática de compensações, pois, todo e qualquer bem submetido ao imposto, ao ser incluído em outro, também tributado, conduz o fabricante a cobrar do seu cliente o imposto sobre o valor total do produto, mas reco-

---

(4) Eros Roberto Grau em Administração Tributária. São Paulo, EAESP-FGV, 1972, mimeo., p. 20.

(5) Cf. Cesare Cosciani em obra já citada, pp. 11 e 12: "Impuesto plurifase, porque, lo pagan las empresas en todas las etapas de la producción en que se coloque. Pero no tiene efectos acumulativos, porque el objeto de la imposición no es el valor total sino el mayor valor (esto es, el valor agregado) que el producto adquiere en cada etapa de la producción y de la distribución, desde las materias primas hasta el producto terminado. Y como la suma de los valores agregados en las diversas etapas del proceso productivo y distributivo corresponde a un importe igual al valor total del bien adquirido por el consumidor, tal impuesto permite gravar en distintas oportunidades las cuotas parciales del valor del bien, y en conjunto el valor total del bien sin omisiones tributarias ni dobles imposiciones, como ocurre con el impuesto aplicado al precio final, y a una tasa igual a la del valor agregado."

lhendo, apenas, a diferença entre esse valor e o que foi por ele pago aos seus fornecedores.

Desta forma, o imposto que o fabricante pagou "aos seus fornecedores", isto é, nas suas compras, não lhe representou nenhum ônus.

Poder-se-ia dizer então que - independentemente do número de etapas necessárias para a elaboração do produto, até que este adquira sua conformação final - o imposto que será recolhido ao fisco corresponde aquele cobrado na etapa final do circuito produtivo. Os pagamentos anteriores representariam apenas uma antecipação da cobrança final.

Esta particularidade permite ainda a identificação da carga tributária a que foram submetidos os produtos, o que pode ser extremamente valioso em determinadas circunstâncias.

A esse respeito, Werner Grau em seu trabalho:"Impuesto al Valor Agregado"(6) nos esclarece que a tributação sobre o valor agregado surgiu com o grande objetivo de facilitar a integração econômica européia, ao tornar possível saber, exatamente, qual a carga de imposto incidente em cada produto, dado este, extremamente difícil de avaliar quan

---

(6) Werner Grau - Impuesto al Valor Agregado. Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas - Escola Interamericana de Administração Pública, 1971 pp. 17 e seguintes.

do a sistemática da imposição era em "cascata". (7)

Em 1966, o IPI-Imposto sobre Produtos Industrializados foi, com esse título, (8) incorporado ao Sistema Tributário Nacional, (9) na categoria dos tributos (10) que in-

---

(7) O alemão Von Siemens foi quem primeiro discutiu a forma de imposição sobre valores agregados, quando em 1919, propôs essa modalidade em substituição a um imposto múltiplo sobre as vendas, então existente na Alemanha. Após a II Guerra Mundial, uma missão chefiada por Shoup recomendou a introdução desse tipo de imposição no Japão, sem contudo obter êxito. O Sistema Tributário Francês foi o primeiro a efetivamente incorporar essa modalidade de imposição pois, em 1948, já dispunha de um imposto de pagamentos fracionados, de incidência não-cumulativa. Em 1954, após os trabalhos de Maurice Laurê essa modalidade foi aperfeiçoada no sentido de torná-la efetivamente um tributo sobre os valores agregados. Com a criação da Comunidade Econômica Européia, pelo tratado de Roma, esse imposto foi introduzido em outros sistemas tributários. Na Alemanha, a tributação sobre valores agregados foi instituída em 1968, em substituição a um imposto "em cascata" que vigorava há 50 anos. Na Holanda e no Luxemburgo a sistemática foi introduzida em 1969.

(8) O Decreto-lei nº 34, de 18 de novembro de 1966, foi o instrumento legal que alterou a denominação do Imposto de Consumo para Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI).

(9) Com fundamento na Emenda Constitucional nº 18, de 1º de dezembro de 1965, a Lei nº 5 172, de 25 de outubro de 1966, dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional. Em 13 de março de 1967, pelo Ato Complementar nº 36, a Lei nº 5 172 passou a denominar-se Código Tributário Nacional.

(10) Cf. artigo 3º do Código Tributário Nacional: "Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada". E cf. artigo 5º do CTN: "Os tributos são impostos, taxas e contribuições de melhoria".

cidem sobre a produção e a circulação.(11)

Sendo, como já dissemos, o IPI um imposto indireto (12) - assim definido por gravar a renda dispendida pelos adquirentes dos produtos tributados, - cabe acrescentar que deve ser considerado como um imposto sobre o consumo e não, sobre a produção de produtos industrializados.

A esse respeito nos esclarece Ruy Barbosa Nogueira: "o que diferencia o imposto sobre a produção, do imposto sobre o consumo é precisamente o aspecto temporal do fato gerador, isto é, o momento da ocorrência ou da realização deste fato gerador (...) portanto se a lei criadora do imposto estabelece que a obrigatoriedade nasce no momento em que o produto é acabado dentro do estabelecimento, de modo que a produção, mesmo em estoque, seja tributada, estaremos frente ao imposto de produção, porque, no caso, o que está sendo gravado não é a mercadoria, não é o bem produzido, mas é o processo de fabricação (...) já o imposto de consumo é aquele que incide sobre as mercadorias, ao

---

(11) Cf. o CTN são considerados impostos sobre a produção e a circulação, o imposto sobre produtos industrializados, o imposto estadual sobre operações relativas à circulação de mercadorias, o imposto sobre operações de crédito, câmbio e seguro e sobre operações relativas a títulos e valores mobiliários e ainda o imposto sobre serviços de transportes e comunicações.

(12) Cf. Eros Roberto Grau em Conceito de Tributo e Fontes do Direito Tributário. São Paulo, Ed. Resenha Tributária, Instituto Brasileiro de Estudos Tributários, 1975, p.9.: "indiretos são os tributos que se agregam à estrutura dos preços de bens e serviços, sendo com estes transferidos a terceiros, enquanto os diretos são os retirados à renda pessoal dos particulares, sendo por estes suportados."

sairem da alfândega ou da fábrica, porque a lei considera que nesse momento estão sendo lançadas ao uso (...) o imposto de consumo incide sobre os produtos ou artigos de consumo, os produtos industrializados, ou seja, aqueles que já estão prontos ou aptos para serem utilizados ou consumidos (...) a lei tributa assim o consumo ..."(13)

E mais adiante, Ruy Barbosa Nogueira, ao apontar a legislação brasileira, não nos deixa dúvida quanto a classificação do IPI como um imposto sobre o consumo: "a Emenda Constitucional nº 18 ao instituir a reforma estabeleceu:

Secção IV

Imposto sobre a Produção e a Circulação

(...) a referência no título, ao imposto de produção foi a nosso ver, um engano da Emenda nº 18. A reforma da reforma tributária que a Constituição promulgada a 24 de janeiro de 1967 acaba de fazer, já cancelou esse título, conservando a denominação de imposto sobre produtos industrializados ..." (14)

Retomemos, todavia, a apresentação das origens do IPI.

---

(13) Cf. Ruy Barbosa Nogueira e outros em O Novo Sistema Tributário Nacional. São Paulo, Associação dos Advogados de São Paulo, Departamento de Cultura, 1967, pp. 94 e seguintes.

(14) Ruy Barbosa Nogueira, obra citada, p.96.

Antes porém é preciso assinalar que, atualmente, no Brasil, além do IPI, um outro tributo indireto, o ICM-Imposto sobre a Circulação de Mercadorias incide sobre os produtos industrializados.(15)

Ambos apresentam como característica o fato de serem impostos (16) inspirados na modalidade de imposição sobre valores agregados - uma forma moderna de tributação - utilizada pela primeira vez, de maneira institucional, há menos de 25 anos, na França.

ICM e IPI são, pois, impostos sobre as vendas, fundamentados numa incidência sobre os valores agregados.(17)

O Imposto sobre Produtos Industrializados é de competência da União e tem como contribuintes, conforme o arti-

---

(15) Instituído em 1924 como um "imposto sobre vendas mercantis" de competência da União, passou em 1934, à competência dos Estados sob a denominação de IVC- Imposto sobre Vendas e Consignações. Em 1966, já na modalidade de imposição não-cumulativa, foi transformado em ICM-Imposto sobre a Circulação de Mercadorias.

(16) Cf. artigo 16 do Código Tributário Nacional: "Imposto é o tributo cuja obrigação tem por fato gerador uma situação independente de qualquer atividade estatal específica, relativa ao contribuinte."

(17) Cf. Cláudio Martins em "Normas Gerais de Direito Tributário". Editora Forense, citado por Ylves José de Miranda Guimarães em ICM - Análise e Princípios Estruturais - São Paulo, Edições LTr, 1976, p. 48: "em direito tributário, incidência é o fenômeno do qual decorre o momento em que o peso do imposto atua na matéria em definitivo, representada esta ou pela renda, ou pelo capital, ou pela despesa, revelando ao tempo o contribuinte de fato ou final, que tem de pagá-lo com seus próprios recursos." E como adverte a seguir aquele autor: "na prática, emprega-se, geralmente, a palavra incidência em sentido inteiramente diverso. Diz-se, por exemplo, que o imposto tal incide sobre esta ou aquela mercadoria ou sobre este ou aquele ato ou fato."

go 51 do CTN:

" I - o importador ou quem a lei a ele equiparar;

II - o industrial ou quem a lei a ele equiparar;

III - o comerciante de produtos sujeitos ao imposto, que os forneça aos contribuintes definidos no inciso anterior;

IV - o arrematante de produtos apreendidos ou abandonados, levados a leilão."

Cabe esclarecer que é considerado produto industrializado todo aquele" que tenha sido submetido a qualquer operação que lhe modifique a natureza ou a finalidade, ou o aperfeiçoe para o consumo" (Parágrafo único do artigo 46 do Código Tributário Nacional).

O IPI ocorre, isto é, tem como fato gerador [18] as seguintes situações, definidas pelo CTN em seu artigo 46:

- o desembaraço aduaneiro, quando se tratar de procedência estrangeira;
- a saída de mercadoria de estabelecimento industrial ou a ele equiparado;
- a saída de mercadoria de estabelecimento comercial que fornece a estabelecimento industrial ou a ele equiparado;
- a arrematação de mercadoria apreendida ou abandona

---

(18) Cf. Aliomar Baleeiro em Direito Tributário Brasileiro. Rio de Janeiro, Ed. Forense, 1973, 5a. ed., p. 401. (os primeiros parêntesis são nossos):"ele (fato gerador) é a condição para que os funcionários do Fisco pratiquem os atos administrativos que individuam a obrigação fiscal (lançamento), constituindo o crédito tributário".

da e levada a leilão.

O Código Tributário Nacional, no seu artigo 48, configura o IPI como um imposto seletivo, em função da essencialidade dos produtos.

O princípio básico para a utilização do IPI como instrumento de política tributária consiste em estabelecer uma taxação "ad-valorem" sobre os bens, com alíquotas diferenciadas de acordo com a essencialidade dos produtos. Assim, os produtos cujo consumo seja essencial à eficiência do trabalho não devem ser tributados, ou pelo menos, não devem ser fortemente tributados. Já os produtos não essenciais à eficiência do trabalho, mas que são consumidos excessivamente, devem ser fortemente tributados e, finalmente, os artigos de luxo devem ser pesadamente tributados.

Conforme explica Eros Roberto Grau, "o critério da seletividade implica a incidência do tributo por alíquotas diversas entre si, conforme o grau de essencialidade dos vários produtos tributados. A totalidade deles não é onerada uniformemente, como ocorre com o ICM, mas pelo contrário, tanto será maior o volume da imposição, quanto menor seja entendido aquele grau e vice-versa. O dado básico que serve de fundamento à proporcionalidade relativa da alíquota de incidência estrutura-se a partir da importância maior ou menor de cada produto para a vida do ser humano, enquanto duplamente considerado como indivíduo e membro do agregado social.(...) A determinação do grau de essencialidade depende da orientação que tenha sido contemplada, num determinado momento, pela política fiscal. As alíquotas de inci

dência, obviamente, são proporcionais. Para que se torne viável a efetividade desta é que o inciso V do artigo 21 da Emenda Constitucional nº 1/69, fazendo remissão ao inciso I, "in fine", e o § 29 ao artigo 153 do mesmo texto, libera o IPI dos efeitos do princípio da legalidade da tributação." (19) (20)

Os produtos sujeitos a incidência do IPI são discriminados nas tabelas que compõem o Regulamento do Imposto, classificando-os em Seções, Capítulos, Subcapítulos, Posições, Subposições e Itens e definindo ainda o valor das alíquotas correspondentes.

Desde a implantação do IPI, diversas alterações foram procedidas em seu Regulamento.

Cremos serem tais modificações resultantes do próprio caráter desse tributo enquanto produtor de receitas e disciplinador de consumo.

A propósito, registre-se que mesmo o Código Tributário Nacional - estabelecedor de normas gerais - tem sofri-

---

(19) Cf. Eros Roberto Grau em O Sistema Tributário Nacional: Descrição Conceitual e Análise Crítica, obra citada, p. 6.

(20) Pelo princípio da legalidade da tributação, todo tributo deve se apoiar numa base legal, ou seja, sua cobrança ou majoração deve estar condicionada a prévia autorização da lei. As ressalvas ao princípio da legalidade são contidas nas tabelas flexíveis de certos impostos, tais como: imposto de importação e exportação e, também, o de produtos industrializados, cujas alíquotas ou bases de cálculo podem ser alteradas pelo Poder Executivo "nas condições e nos limites estabelecidos em Lei". A competência outorgada ao Executivo é condicionada aos níveis mínimo e máximo da Lei.

do alterações com vistas a sua adaptação ao dinamismo do Direito Tributário, reflexo do próprio dinamismo das atividades produtoras dentro do sistema econômico.

A partir da Lei nº 3 520, de 1958, diversas alterações foram procedidas na legislação pertinente, modificando os valores das alíquotas e os prazos de recolhimento, agrupando e reagrupando os produtos segundo os capítulos, tornando produtos não tributáveis.

Entre as inúmeras modificações ocorridas na legislação específica, destacamos:

- Decreto nº 45 422 de fevereiro de 1959, regulamenta o Imposto de Consumo, introduzindo a sistemática de apuração com incidência não-cumulativa.
- Lei nº 4 502, de 30 de novembro de 1964, dispõe sobre o Imposto de Consumo , adotando a Nomenclatura Aduaneira de Bruxelas para classificação dos produtos, extinguindo o regime de pagamento do imposto baseado na selagem direta, a partir de 1º de janeiro de 1965 e isentando os produtos exportados para o exterior.
- Lei nº 5 172, de 25 de outubro de 1966, - fundamentada na Emenda Constitucional nº 18, de 1º de dezembro de 1965, - dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e incorpora o IPI na sua modalidade de tributo não-cumulativo e seletivo em função da diversidade de alíquotas. Pelo Ato Complementar nº 36, de 13 de março de 1967, passa a Lei nº 5 172 a denominar-se Código Tributário Nacional. (21)

---

(21) A Emenda Constitucional nº 18 à Constituição de 1946, promulgada pelo Congresso em 01/12/65 consubstancia a Reforma Tributária Nacional.

- Decreto-Lei nº 34, de 18 de novembro de 1966, dispõe sobre nova denominação do Imposto de Consumo para Imposto sobre Produtos Industrializados, alterando a Lei nº 4 502, de 30 de novembro de 1964.
- Decreto nº 61 514, de 12 de outubro de 1967, aprova o 1º RIPI-Regulamento do Imposto sobre Produtos Industrializados.
- Decreto-Lei nº 491, de 5 de março de 1969, e Decreto nº 64 833,de 17 de julho de 1969, dispõem sobre a concessão de estímulos fiscais à exportação de produtos industrializados.
- Emenda Constitucional nº 1, de 17 de outubro de 1960, incorpora o IPI à Nova Constituição.
- Decretos-Lei nºs 1 136 e 1 137, de 7 de dezembro de 1970, dispõem sobre a isenção do IPI para máquinas e equipamentos importados e a concessão de crédito fiscal na aquisição de máquinas e equipamentos produzidos no Brasil.
- Decreto-Lei nº 1 154,de 1º de março de 1971,estabelece a Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM), baseada na Nomenclatura Aduaneira de Bruxelas (NAB), promovendo a adaptação do RIPI à nova nomenclatura, a partir de 30/04/71.
- Decreto-Lei nº 1 199, de 27 de dezembro de 1971, autoriza o Poder Executivo a proceder alterações nas alíquotas e na base de cálculo do IPI.
- Decreto nº 70 162, de 18 de fevereiro de 1972, aprova o novo RIPI, revogando o Decreto nº 61 514, de 12 de outubro de 1967.
- Decreto nº 73 340,de 19 de dezembro de 1973,aprova nova Tabela de Incidência do IPI baseada na Nomenclatura Brasileira de Mercadorias estabelecida pela resolução nº CBN-10.
- A Reforma Tributária conferia ao Imposto de Consumo e posteriormente ao IPI, o papel de orientador de investi

mentos, inserindo-os como instrumentos de política fiscal na constelação de medidas de política econômica, com o objetivo da promoção do desenvolvimento econômico, uma vez que, seu manejo - e isto já está explícito na Lei nº 3 520, de 30 de dezembro de 1958, - pode resultar num fator inibidor ou estimulador das atividades econômicas. A fixação de alíquotas de reduzido grau, e no caso extremo, a isenção , privilegiará determinados produtos, assim como ao onerar outros bens com carga impositiva ponderável, afetará tanto a oferta como o mercado consumidor.

A esse respeito convêm frisar que o IPI, pelo menos teoricamente, não se configura como um custo para o produtor, na medida em que, sendo o tributo incorporado ao preço, é o consumidor quem arca com seu ônus. Nas operações mercantis, o valor do imposto é lançado a parte, representando, pode-se dizer, uma sobretaxa ao preço fixado pelo vendedor.

O produtor funciona, concretamente, como agente de arrecadação do tributo. A respeito dessa circunstância cabe também assinalar que o IPI se caracteriza como um tributo de autolançamento, pois sua apuração é feita pelo próprio contribuinte e não, através de lançamento feito diretamente pelo fisco.

Outrossim, poderíamos supor que, se um determinado bem for integralmente elaborado por um único produtor, este fará o desembolso do montante equivalente ao tributo, simplesmente na função de agente arrecadador, pois satisfará sua obrigação com o fisco em relação ao IPI, valendo-se do

que recebeu do consumidor.

. Se, entretanto, o circuito econômico de produção for composto por várias etapas - e a cada etapa corresponderem produtores distintos - mesmo assim o IPI não representará um custo para os produtores das fases intermediárias, uma vez que poderão recuperar o valor do imposto incorporado a matéria-prima ou aos bens semi-elaborados adquiridos, quando venderem os produtos que os integram.

Desta forma, o IPI não representa um custo para o produtor, se bem que, como discutiremos posteriormente, em algumas circunstâncias, poderá exigir do mesmo um custeio financeiro.

Outro aspecto que deve ser considerado, pois exerce profundos efeitos econômicos, relaciona-se com o momento no qual o tributo deve ser recolhido aos cofres públicos.

Assim como a fixação do valor das alíquotas, a fixação dos prazos para o recolhimento do IPI se apresenta como um elemento que interfere no desenvolvimento das atividades industriais.

É interessante observar que, a princípio, o prazo para o recolhimento do IPI era uniforme. Posteriormente, esta situação foi alterada na medida em que passaram a ser estabelecidos prazos diferenciados, segundo os tipos de produtos.

A manipulação dos prazos para o recolhimento do IPI, largamente utilizada nos últimos anos, apresenta-se como um importante instrumento de política econômica, de curto prazo, uma vez que permite aliviar a carga financeira das

empresas, quando são promovidas dilatações dos prazos, postergando, portanto, o ato de recolhimento do imposto. (22)

Este procedimento tem sido adotado para o conjunto dos produtos bem como, circunstancialmente, para alguns produtos.

É relevante ainda notar que as alterações efetuadas não são necessariamente uniformes quanto a fixação dos novos prazos, variando segundo os produtos.

Assim, através de Portaria do Ministério da Fazenda podem ser alterados os prazos para o recolhimento do IPI, concedendo-se, por hipótese, mais 30 dias para determinado produto, mais 60 dias para outros, e ainda mantendo-se inalterados os prazos para os demais produtos.

As alterações procedidas, conduzindo a prazos mais favoráveis para as empresas, têm sido adotadas em caráter de emergência, para fazer frente a uma situação conjuntural desfavorável a este ou aquele setor da atividade econômica, representando então um alívio financeiro momentâneo.

Por outro lado, - ainda que motivada por problemas de deficit de caixa no Tesouro Nacional - a adoção de alterações nos prazos de recolhimento do IPI, no sentido de reduzí-los, ocasionará reflexos negativos para a economia das empresas.

Como já assinalamos, o IPI é incorporado aos preços dos produtos.

---

(22) No capítulo III discutiremos as alterações ocorridas com os prazos de recolhimento do IPI nos últimos anos.

A forma de proceder a essa incorporação é fixada por lei.

A base de cálculo para a imposição do IPI situa-se no montante do valor da operação mercantil (valor das vendas), que decorre da saída do produto de estabelecimento industrial ou a ele equiparado.

Dado que o imposto é plurifásico, o cálculo será efetuado em tantas quantas forem as etapas do circuito produtivo necessárias à elaboração do produto.

Considerando que o imposto é não-cumulativo, a sistemática, adotada no Brasil para lograr esse objetivo, fundamenta-se no Método do Crédito Fiscal.

A utilização do método do crédito fiscal, também conhecido como método "Tax on tax" (imposto sobre imposto), implica em deduzir do IPI pago sobre as vendas, o IPI que estava incorporado nas compras efetuadas pela empresa. Na prática, esse procedimento resulta na eliminação da necessidade de se definir previamente o montante dos valores agregados.

Periodicamente, o imposto pago junto com as mercadorias compradas é contabilizado como crédito contra o fisco e, o faturado, nas operações de venda das mercadorias é debitado a favor do fisco.

O saldo desses lançamentos configura a situação do contribuinte em relação ao fisco. Se o montante dos débitos superar o dos créditos, o saldo caracterizará o imposto devido; caso contrário, o saldo credor, favorável à empresa será transferido para o período seguinte.

Esta modalidade de contabilização para a apuração do imposto devido - conhecida como sistema de bases financeiras - ao registrar os impostos incidentes nas compras e nas vendas, não leva em consideração o período em que os bens foram produzidos. Isto quer dizer que o imposto sobre as mercadorias compradas é contabilizado no período em que foram adquiridas, ainda que venham a permanecer em estoque para serem processadas num outro período. Quanto ao imposto devido, o mesmo será apurado quando da saída do produto do estabelecimento, não importando pois, quando foi produzido.

O fato de se utilizar o sistema de bases financeiras - que na verdade se constitui numa conta-corrente financeira fiscal - não significa que toda e qualquer mercadoria adquirida pelas empresas, ainda que submetidas ao IPI, dêem direito ao crédito fiscal.

Analisando a legislação tributária específica verificamos que, ao ser implantada a sistemática de cálculo com incidência não-cumulativa, apenas as matérias-primas e produtos intermediários davam direito ao crédito fiscal. Posteriormente, alguns bens consumidos no processo de produção também foram incluídos entre aqueles passíveis de crédito.

A partir de 1970, a legislação tributária brasileira passou a permitir o crédito do IPI relativo a máquinas e equipamentos, desde que incorporados ao ativo fixo da empresa e utilizados na elaboração dos produtos.

Finalmente, cabe ressaltar uma outra faceta da política tributária, qual seja, a recente experiência brasilei

ra na aplicação da política de incentivos fiscais.

O IPI é uma peça importante dentro da constelação dos instrumentos da política de incentivos fiscais, devendo, em particular, ser destacado seu uso objetivando estimular a exportação de produtos manufaturados.(23)

O Decreto-lei nº 491, de 5 de março de 1969, que dispõe sobre estímulos fiscais à exportação de manufaturados, nos oferece um exemplo concreto dessa política.

Por aquele instrumento legal as empresas fabricantes podiam se creditar na importância correspondente ao IPI, calculado como se devido fosse, sobre suas vendas de produtos manufaturados para o exterior.

O caráter extremamente estimulador daquele Decreto fica evidenciado, se atentarmos para seu artigo 3º que autorizava o Poder Executivo a fixar alíquotas, para efeito de crédito, para os produtos manufaturados que, no mercado interno, fossem não tributados ou isentos do IPI por qualificação de essencialidade. Podendo ainda, em caráter excepcional, serem fixadas alíquotas superiores ou inferiores as normalmente praticadas, exclusivamente para efeito de estímulo fiscal à exportação. Além disso, portarias minis

---

(23) Em relação ao comércio internacional existe uma controvérsia a respeito dos tributos indiretos, questionando se deveriam ser cobrados no país de origem ou de destino dos produtos. Acreditando que a tributação nos países de destino pode representar um estímulo à eliminação de entraves às trocas internacionais, diversas Nações, entre as quais, o Brasil, passaram a fazer uso desse princípio. Assim é que, atualmente, a exportação de manufaturados acha-se isenta do pagamento do IPI.

teriais, tais como a GB nº 14, de 15 de janeiro de 1970, e a GB nº 248, de 10 de setembro desse mesmo ano, estabeleciam normas de utilização de créditos do IPI, nos casos em que as vendas para o exterior excedessem às realizadas no mercado interno, gerando portanto, um excesso de crédito do imposto.

Entre tais normas era incluída a possibilidade de transferência daqueles excedentes para estabelecimentos industriais de terceiros, e mesmo, o ressarcimento em espécie "a fim de imprimir maior elasticidade à política governamental de estímulos à exportação".

Desta forma, além de não ocorrer o pagamento do tributo, poderia haver uma receita líquida para determinadas empresas industriais participantes do "esforço destinado a ampliar o volume de exportação de manufaturados".

Cumpre ressaltar que, além do IPI, os produtos industriais exportados também dão direito ao crédito fiscal do ICM. (24) É ainda permitido às empresas deduzirem do lucro tributável, para efeito do pagamento do Imposto de Renda , a parcela correspondente aos produtos manufaturados exportados.

Resta assinalar a utilização do IPI voltada para programas de desenvolvimento setorial e regional.

---

(24) O fato do crédito do ICM estar incluído entre os instrumentos arrolados pelo Governo Federal para o estímulo às exportações tem ocasionado sérias controvérsias entre aquela esfera governamental e os Governos Estaduais, uma vez que o ICM, tributo de competência dos Estados, representa parcela fundamental de suas receitas orçamentárias.

A título de exemplificação lembramos que o Decreto-lei nº 288, de fevereiro de 1967, que regulava a Zona Franca de Manaus - "estabelecida com a finalidade de criar no interior da Amazônia um centro industrial, comercial e agropecuário dotado de condições econômicas que permitam seu desenvolvimento em face dos fatores locais e da grande distância, a que se encontram os centros consumidores de seus produtos" - isentava do pagamento do IPI os produtos entrados, consumidos ou industrializados naquela região.

E, no tocante ao desenvolvimento setorial, destacamos o Decreto-lei nº 1 137, de 7 de dezembro de 1970, que instituia incentivos fiscais e financeiros para o desenvolvimento industrial, a serem administrados pelo CDI-Conselho de Desenvolvimento Industrial, o qual poderia conceder isenção do IPI para máquinas, equipamentos, aparelhos, instrumentos, acessórios e ferramentas importados, sem similar nacional.

Assim, evidenciada fica, cremos nós, a situação do IPI dentro do sistema econômico, principalmente na qualidade de instrumento capaz de incentivar as atividades produtoras.

A legislação tributária como instrumento de política econômica, objetivando a promoção do desenvolvimento industrial, tem sido largamente empregada, gerando, em consequência, importantes reflexos sobre a economia das empresas e, em especial, sobre a economia das pequenas e médias indústrias, como procuraremos demonstrar nos próximos capítulos.

Capítulo II

A Situação da Pequena e Média Indústria no Brasil

A importância das empresas industriais de menor porte no setor industrial é deveras significativa, qualquer que seja o grau de desenvolvimento industrial e o estágio de desenvolvimento econômico-social das nações que têm suas atividades econômicas regidas pela economia de mercado.

É fundamental a identificação do regime de mercado, isto é, seu grau de concorrência - assim como a estratégia de crescimento econômico pelas implicações que terão no tocante ao padrão de industrialização e à composição do setor industrial. Em decorrência, observaremos variações no tipo e nas funções das pequenas e médias empresas, ainda que seu grau de participação na totalidade dos estabelecimentos fabris seja elevado, quaisquer que sejam os níveis de desenvolvimento.

II.A - O Conceito de Pequena e Média Indústria

O conceito de Pequena e Média Indústria sofre variações de um país para outro, de uma época para outra.

Mesmo num determinado sistema econômico, muitas ve-

zes ocorre que as empresas de pequeno e médio porte são definidas de modo diverso pelos órgãos de planejamento, desenvolvimento e financiamento, pelas entidades empresariais e pelos estudiosos que, por qualquer motivo, consideram necessário delimitar o porte das empresas.

Isto se justifica pela ocorrência de disparidades quanto à estrutura sócio-econômica e quanto ao padrão de desenvolvimento industrial e tecnológico entre países ou regiões, que implicam na existência de diferentes tipos e funções de empresas industriais.

A conceituação de pequena e média indústria se fundamenta em critérios baseados em uma ou mais variáveis qualitativas e/ou quantitativas.

Qualquer que seja o critério, cremos, entretanto, que a delimitação das variáveis utilizadas deverá se adequar às peculiaridades do setor industrial e ao estágio de desenvolvimento econômico. Só essa flexibilidade evitará distorções nas interpretações da posição, papel e evolução da pequena e média indústria.

Não podemos nos esquecer que, dentro do segmento industrial composto pelas empresas de pequeno e médio porte, vamos encontrar empresas que se caracterizam por um crescimento tanto vegetativo quanto dinâmico; ou sob outro prisma, pode ser dito que existem pequenas e médias indústrias "modernas" e "tradicionais". Devido a tais circunstâncias, as análises comparativas no tempo e no espaço deveriam adotar um tratamento estatístico adequado, identificando e agrupando as empresas com características comuns, para só

então proceder às inferências sobre o desempenho desses estratos e seu verdadeiro papel na estrutura industrial ou no processo de desenvolvimento econômico e social.

Tendo em vista tais considerações, acreditamos que a escolha de critérios para a definição do que seja pequena e média indústria tem um sentido estritamente operacional. Assim, a fixação de parâmetros quantitativos pode ser útil para delimitar a amplitude de políticas de desenvolvimento industrial, tornando-as mais ou menos abrangentes segundo se tratar de atingir, igualmente ou não, o conjunto das empresas que compõem o setor industrial ou segmentos do referido setor.

É ainda relevante frisar que o tamanho das empresas se constitui num dos fatores determinantes do seu grau e capacidade de competição no mercado.

A maior ou menor escala de tamanho de um estabelecimento industrial implica a existência de diferenças na sua estrutura econômica, administrativa ou financeira, havendo pois uma série de peculiaridades relacionadas com o porte das empresas.

De tal sorte são tais peculiaridades que a adoção de uma medida de política econômica, abrangente, voltada por exemplo para o setor industrial, apresentará efeitos diversos, segundo sejam as características das referidas estruturas.

Esta circunstância permite inferir que os efeitos ou resultados de determinada política, sobre a economia das empresas, podem ou devem ser avaliados sempre em termos re-

lativos, comparando-se as diferenças segundo o nível de intensidade dos efeitos.

Com isso queremos dizer que não nos parece essencial ou relevante que se conceitue Pequena e Média Indústria optando, ou por um determinado critério fundamentado numa única variável ou, por outro, baseado numa mescla de variáveis.

O fundamental seria atentar para peculiaridades regionais e setoriais, pois a importância de uma pequena indústria difere em função do contexto sócio-econômico em que esteja inserida. Em outros termos, como já dissemos, sendo distinto o grau de desenvolvimento entre regiões ou países, o grau de importância da pequena e média indústria provavelmente, também o será.

Desse modo é necessário observar com certo cuidado as estatísticas de diversos países, quando se está interessado em identificar a situação das pequenas e médias indústrias.

Quando se fala em Pequena e Média Indústria no Brasil, nos Estados Unidos ou no Japão, por exemplo, e se deseja realizar inferências econômico-estatísticas, o primeiro passo a tomar é saber como tais empreendimentos são conceituados em cada um desses países.

Tomando o número de pessoas empregadas, como critério para definir o porte das indústrias,(1) verificamos que

(1) O porte das indústrias muitas vezes é ainda identificado pelo volume do faturamento, capital investido ou volume de unidades físicas produzidas, para apenas citarmos os critérios de uso mais generalizado.

a Cepal considera Pequena Indústria, na América Latina, a que ocupa entre 5 e 49 pessoas, e Média Indústria, a que ocupa entre 50 e 100 pessoas.

Na Índia e na Holanda são consideradas Pequenas Indústrias as que ocupam até 50 pessoas. A Argentina, entretanto, define como Pequena Indústria a que emprega até 15 pessoas, sendo que nos Estados Unidos esse limite está fixado em 250 pessoas, e no Japão, em 300.(2)

No Brasil são utilizadas diversas variáveis para conceituar Pequena e Média Indústria.

Apontaremos a seguir, no Quadro II.1, a título de explicitação, alguns desses conceitos, lembrando que, segundo acreditamos, sua existência está relacionada com a função ou objetivos dos órgãos e entidades públicas ou privadas que deles necessitam fazer uso para o desempenho de suas atividades.

Cabe alertar que o conceito baseado numa única variável serve para fornecer apenas uma idéia genérica dos pequenos e médios estabelecimentos industriais. A precisão será adquirida na medida em que forem agregadas outras variáveis, pois as peculiaridades inerentes ao tipo de produto, ao processo industrial, muitas vezes fazem com que empresas com diferentes números de empregados devam ser classificadas como de um mesmo porte.

---

(2) Cf. artigo de autoria da Secretaria da CEPAL - "Estudio de la pequeña industria en America Latina" in La Pequeña Industria en America Latina, Nova York, ONUDI, 1970, p.56.

Quadro II.1

Critérios para Conceituar
Pequena e Média Indústria

ENTIDADE	CRITÉRIO
BNDE (POC-Programa de Operações Conjuntas)	- Ativo Fixo até 500 000 ORTN e desde que não integrem grupo econômico de patrimônio líquido superior a 1 milhão de ORTN.
Banco Central	- Capital até 70 000 vezes o maior salário mínimo.
Caixa Ec. Federal (PIS) FINAME Banco do Brasil	- Faturamento Anual até 70 000 vezes o maior salário mínimo.
SUDENE Banco do Nordeste do Brasil	- Inversões totais até 30 000 vezes o maior salário mínimo e que empreguem no máximo 100 pessoas.
FIESP/CIESP-Federação e Centro das Indústrias do Est.S.Paulo	- Pequena Indústria, a que emprega até 99 pessoas. - Média Indústria, a que emprega entre 100 e 499 pessoas.
Federação das Indústrias do Est.de Minas Gerais	- Pequena Indústria, a que ocupa até 49 empregados e os custos dos salários e materiais tendem a exceder 60% do valor da produção. - Média Indústria, a que ocupa entre 50 e 499 empregados e os custos dos salários e materiais tendem a permanecer na faixa de 53 a 60% do valor da produção.
Universidade Estadual de Campinas (CTAE-Centro Técnico Econômico de Assessoria Empresarial - órgão do Depto. de Economia e Planej. Econômico do IFCH - que executa um Programa de Apoio à Pequena e Média Empresa Industrial)	- Pequena Indústria, a que emprega até 100 pessoas e cujo faturamento médio mensal não exceda a Cr$ 600 000,00. - Média Indústria, a que ocupa entre 101 e 300 pessoas e cujo faturamento médio mensal não exceda a Cr$ 3 000 000,00. - Para efeito de assistência gerencial (uma das atividades do programa) são considerados alguns aspectos qualitativos, referentes a estrutura administrativa das empresas, além das variáveis quantitativas acima expostas.

Entretanto, é conveniente frisar que a adoção do conceito de Pequena e Média Indústria, de acordo com o número de empregados, é o critério de maior aceitação, internacionalmente, dadas as eventuais dificuldades inerentes à utilização de outros critérios, como os de valores representativos do volume de vendas e do capital investido, também muito usados.

O critério baseado no volume de vendas para conceituar pequena, média ou grande indústria revela-se bastante problemático ao não possibilitar comparações adequadas entre os diversos ramos industriais, uma vez que o valor das vendas se relaciona não apenas com as quantidades físicas mas e também com o próprio valor unitário dos produtos comercializados.

Quanto a basear o conceito no valor dos investimentos, haveria necessidade de precisar, inicialmente, a amplitude do termo, pois o mesmo poderá se referir tanto ao investimento total, como apenas aos investimentos em ativos fixos. A própria composição do ativo fixo é, por vezes, fortemente influenciada pelo valor de um dos itens que o compõe, o qual poderá variar em função, por exemplo, da localização do empreendimento, acarretando, em consequência, distorções na aplicação do conceito de valor dos investimentos.

Como já afirmamos, para a conceituação de Pequena e Média Indústria também são utilizados critérios qualitativos.

Entretanto, gostaríamos de deixar evidenciado, que , ao se elaborar o planejamento econômico com vistas ao desenvolvimento ou, ao se fazer uso do instrumental de política econômica, é preciso atentar para a ocorrência de efeitos distintos sobre as empresas, em função de seu porte , qualquer que seja o conceito empregado para "catalogar" Pequena, Média ou Grande Indústria.

II.B - As Características da Pequena e Média Indústria

As possibilidades das Pequenas e Médias Indústrias incrementarem sua participação no processo de crescimento industrial ficam definidas pelo papel que exercem nesse processo. Modificações dessa participação podem advir de medidas específicas de política econômica.

Outrossim, devemos considerar que, para uma adequada operacionalização do instrumental de política econômica a ser empregado com esse objetivo, é fundamental que sejam conhecidas as condições em que aqueles estabelecimentos operam.

Façamos pois, ainda que de maneira genérica, uma rápida apreciação de algumas das principais características dos estabelecimentos de pequeno e médio porte.

As condições para o surgimento e o êxito de tais empreendimentos não incorporam, de maneira precípua, a exigência de imobilização de recursos econômicos significativos pois, para parcela substancial desses estabelecimentos

não há necessidade de utilizar tecnologia sofisticada e nem de investir maciçamente em máquinas e equipamentos, operando a maioria com funções de produção altamente absorvedoras de mão-de-obra.

O requisito básico situa-se na existência de "know-how" adquirido pelo futuro "empresário". Geralmente, esse conhecimento advém de funções anteriormente exercidas pelo "empresário" em outras empresas, sendo bastante comum que tenha adquirido conhecimento especializado na área de produção propriamente dita ou na mercadológica ou na financeira. Alie-se a esse fato a "percepção da oportunidade" para a elaboração de determinados produtos.

É óbvio que um mínimo de capital deverá estar disponível, principalmente para ser investido em imobilizações técnicas. A propósito, lembremo-nos que, geralmente, a pequena indústria faz uso de tecnologia relativamente simples.

Se os elementos e circunstâncias acima apontados podem ser úteis para explicar o surgimento de pequenas indústrias, ao mesmo tempo nos permitem constatar que, comumente, a implantação desses estabelecimentos resulta na constituição de estruturas econômico-financeiras nem sempre adequadas ao próprio funcionamento. Ainda que haja ciência e preocupação com esse aspecto, por parte dos "futuros empresários", para muitos deles, esse fato não seria forte o suficiente, ou decisivo, a ponto de impedir a execução do "ideal" ou objetivo fundamental, consubstanciado na concretização do empreendimento.

Essa circunstância faz com que, para um significativo número de empresas, haja, desde o princípio, carência dos recursos mínimos indispensáveis ao seu funcionamento, compreendendo-se entre estes, os necessários à produção e à distribuição dos bens. Em outros termos, ocorrerão distorções relacionadas, principalmente, com o montante de recursos necessários para compor o Capital de Giro.

É imperioso, entretanto, assinalar que o "nível adequado de Capital de Giro" é fortemente influenciado por fatores exógenos à empresa, tais como, limites e condições para o desconto de duplicatas no sistema financeiro.

Internamente, sabemos que os níveis são aceitáveis ou não, em função das correlações estabelecidas com os custos e o volume da produção e com as características da política de negócios.

Cabe ainda observar que o nível adequado de Capital de Giro, ao ser fixado "corretamente", se relaciona com as condições vigentes no mercado no tocante a produção e a comercialização.

A conjuntura econômica exerce, todavia, papel decisivo pois, pode conduzir, tanto ao alívio como a um agravamento das necessidades de Capital de Giro.

Periodicamente, observamos a discussão e análise dos efeitos de medidas de política econômica que afetam, ou podem vir a afetar, os interesses das empresas produtoras, principalmente no que se refere a repercussões sobre seu Capital de Giro.

Nossa experiência profissional tem nos permitido cons

tatar que, além das circunstâncias já apontadas, em muitas das empresas de menor porte há um agravamento dos custos financeiros inerentes ao Capital de Giro, pela inadequação de procedimentos administrativos relacionados com seu dimensionamento e controle.

Outras características internas, inerentes à estrutura econômico-financeira e administrativa das empresas industriais de menor porte, podem ser destacadas.

A excessiva centralização das funções decisórias é uma delas. Essa anomalia acarreta distorções no processo de tomada de decisões, que ainda é agravado pela particularidade de tais pessoas, na pequena e média indústria, geralmente não possuirem conhecimento global capaz de possibilitar o domínio de informações no tocante a aspectos econômicos, técnicos e administrativos, intrínsecos ao funcionamento e desenvolvimento das empresas.

Essa circunstância faz com que, do ponto de vista operacional, haja baixo grau de eficiência administrativa, sendo muito comum - e a prática nos tem demonstrado isso com bastante frequência - constatarmos a ausência de modernas técnicas de administração, a deficiente utilização de máquinas e equipamentos, o uso inadequado de edifícios e instalações, o conhecimento insuficiente sobre os custos, o empirismo no planejamento e controle da produção, assim como um planejamento orçamentário e financeiro bastante precário.

Peculiaridade comum à maioria das pequenas e médias indústrias no Brasil é a de se defrontarem com os seguin-

tes fatores:

- dificuldade na obtenção de crédito, derivada de sua baixa capacidade de negociação tendo em vista as condições e requisitos vigentes no mercado financeiro;
- custos de distribuição elevados, uma vez que fazem intenso uso de intermediários para a comercialização da produção;
- condições desfavoráveis para a aquisição de matérias-primas, pois as compras em pequenas quantidades dificultam a obtenção de melhores condições, quer quanto aos preços quer quanto aos prazos de pagamento;
- escassez de recursos próprios, agravada pela dificuldade na obtenção de financiamento para a aquisição de tecnologia moderna, fato que obriga as empresas de menor porte a utilizar intensivamente o fator mão-de-obra, mesmo quando existem vantagens econômicas na modificação da tecnologia, ainda que mantida a escala de produção;
- dificuldade quanto ao cumprimento dos encargos previdenciários e obrigações tributárias.

II.C - As Funções da Pequena e Média Empresa Industrial

As pequenas e médias indústrias apresentam vantagens econômicas significativas. Daí a razão de sua existência e

permanência no sistema econômico, qualquer que seja o grau de desenvolvimento econômico.

Se, como é sabido, existem economias de escala inerentes a plantas industriais de grande porte, consequentemente as indústrias de pequeno e médio porte deverão apresentar algum outro tipo de vantagem econômica que justifique sua existência.

Alguns fatores e circunstâncias podem ser apontados no sentido de "justificar" o surgimento e a manutenção de tais empreendimentos.

Genericamente, pode-se afirmar que, se o mercado é pequeno, a produção estará a cargo das empresas de tamanho pequeno e médio.

Também é particular e indubitavelmente verdadeiro que, se o mercado total economicamente viável é restrito, para uma gama de produtos, a produção dos bens ficará circunscrita às Pequenas e Médias Indústrias.

Naqueles bens em que os custos de distribuição, e mais especificamente, os custos de transporte sejam elevados, em relação ao valor intrínseco do produto, os empreendimentos de menor porte surgem como uma excelente alternativa econômica, uma vez que o mercado estará confinado a uma área geográfica limitada.

Desta forma, quando o mercado não é amplo, a produção é realizada por estabelecimentos com reduzida escala de tamanho.

Em função do desenvolvimento tecnológico, outro aspecto pode ser destacado para que se compreenda adequada

mente a existência da Pequena e Média Indústria. A produção de uma extensa variedade de produtos é realizada por empreendimentos de grande porte que usufruem das vantagens inerentes à produção em série, da produção em grandes quantidades.

O tamanho mais elevado permite a obtenção de vantagens derivadas das economias de escala, tanto de ordem tecnológica, como de ordem financeira, dado o grande poder de negociação nas operações de comercialização.

Por outro lado, a tecnologia disponível, faz com que, para uma gama enorme de produtos, não ocorram vantagens na implantação de estabelecimentos industriais de grande porte, pois as economias de escala não serão significativas , uma vez que o aumento do tamanho da planta se dará proporcionalmente ao aumento dos fatores de produção.

Outra circunstância, que cria condições propícias à participação de pequenas e médias indústrias, ocorre quando o mercado exige uma grande variedade de um determinado produto, a fim de satisfazer aos mais diversos gostos. Como, nem todos os tipos desse produto serão demandados em quantidades elevadas, ocorrerá, provavelmente, uma competição entre produtores pequenos, médios e grandes, cada um produzindo para suprir o mercado total, diferenciando, entretanto, de alguma maneira, a produção ofertada. Nesse caso, a competição não se dará necessariamente ao nível dos custos, pois o mercado consumidor estará disposto até a pagar um preço mais elevado, desde que, possa dispor de uma

variedade de produtos. Por outro lado, sendo a linha de um produto bastante variada, não permitirá, ou melhor, não apresentará vantagem econômica à grande empresa - à produção de cada uma das variedades demandadas desse produto - abrindo-se, então, condições para indústrias de menor porte.

Um dos casos específicos em que tais fatores estão presentes diz respeito aos produtos sujeitos a variação em função da "moda", por não permitir sua produção em grandes quantidades, por períodos de longa duração.

Outra função própria de pequenas e médias indústrias reside na elaboração de produtos não padronizados, tornando anti-econômica sua produção em grande escala. Quando a elaboração desses produtos é feita sob encomenda e não exige elevado investimento de capital, o mercado será atendido por pequenas e médias indústrias.

Destaque-se, ainda, que a industrialização de alguns produtos alimentícios torna necessária uma rápida distribuição para o consumo, por se tratar de produtos que se deterioram com facilidade. A produção será então realizada por inúmeras empresas dimensionadas para atender mercados não muito distantes. Essas circunstâncias induzem, portanto, a que tais produtos sejam produzidos por estabelecimentos de menor porte.

Função deveras relevante que exercem as pequenas e médias indústrias, na atualidade, é a de complementaridade industrial.

Na era moderna, já no século XX, proliferam grandes

empresas industriais que, para produzirem um determinado produto adquirem de outros estabelecimentos industriais, partes ou componentes desse bem. (4)

Esse fenômeno pode ser explicado em termos das vantagens econômicas da grande indústria ao buscar outras oportunidades de investimentos, ou se concentrar na montagem do produto final, ampliando sua capacidade, em lugar de produzir integralmente o produto. Acrescente-se a isso que a produção integrada implica em maior complexidade de estrutura organizacional, incrementando os custos administrativos.

A expansão ou a implantação desses grandes estabelecimentos industriais possibilitam, ou melhor, "tornam necessária" a existência de pequenos e médios estabelecimentos industriais, que produzirão, com maiores vantagens econômicas, as partes ou componentes do produto final elaborado pela grande indústria.

Cabe também assinalar que operações industriais especializadas, tais como: tratamento térmico, fundição, galvanoplastia, são executadas por estabelecimentos de pequeno e médio porte, e frequentemente essas operações se desti-

---

(4) A ocorrência desse fenômeno, denominado de "subcontratação", definindo e esclarecendo as chamadas relações de complementaridade dentro do setor industrial, tem sido objeto de estudos recentes, entre os quais cabe destacar o do Prof. Éolo Marques Pagnani, que realizou profundo estudo sobre as relações entre Pequenas, Médias e Grandes Empresas no campo da complementaridade industrial: A Subcontratação na Pequena e Média Empresa Industrial. Campinas, IFCH-UNICAMP, 1976 - Tese de Doutoramento.

nam ao atendimento de solicitações de outras indústrias.

É digno de registro, portanto, que, ao longo do processo de desenvolvimento industrial, as funções da Pequena e Média Indústria têm se modificado, adquirindo marcante influência ao se difundir o fenômeno da complementaridade industrial.(5)

É valido, entretanto, observar que o fato de pequenas indústrias operarem dentro de relações de subcontratação ou na execução de operações industriais altamente especializadas pode se constituir em obstáculo ao incremento da escala de produção.

A oferta de produtos, para cuja elaboração não seja

---

(5) A propósito, sobre esse assunto, assim se expressa Cesare Cosciani em seu livro El Impuesto al Valor Agregado, obra citada, p. 154, citando C. Campet em "Le Régime Fiscal des Chiffres d'Affaires". OECE, París, 1957, pp. 70-73: "La especialización de las empresas no es más que un aspecto particular de la división del trabajo: sobre todo en la economía moderna, el máximo de eficiencia económica se logra cuando una empresa puede orientar en determinada dirección su capital y las fuerzas técnicas de que dispone, utilizando mejor sus recursos. En efecto, con frecuencia no resulta conveniente para las empresas - en mayor grado las grandes - realizar todas las operaciones de un proceso productivo, sino que prefieren confiar algunos trabajos o recurrir para ciertos servicios, a otras empresas que se han especializado en determinados sectores que resultan secundarios para la empresa interesada, pero comunes a otras que trabajan en sectores industriales distintos. No es raro que varias empresas se pongan de acuerdo para que cada una de ellas se especialice en la producción de determinados productos y conservando su individualidad y su clientela, se empeñem en ceder a otra empresa los productos que ésta ha renunciado a producir; o el caso de varias empresas que deseen distribuír entre ellas las diversas etapas de la producción de un bien que antes fabricaban íntegramente y se comprometen a proporcionarse recíprocamente los semielaborados a los productos que necesitan."

necessária a utilização de elevados investimentos de capital, se configura, de maneira genérica, como adequado campo de atuação para pequenas e médias indústrias.(6)

II.D - Os Fatores Explicativos da Existência da Pequena e Média Indústria

Do ponto de vista econômico, poderiamos dizer que , justifica-se a existência das Pequenas e Médias Indústrias por uma questão de eficiência econômica, pois em muitas circunstâncias, representam elas a melhor maneira de promover o uso mais adequado dos recursos para a produção dos bens desejados, seja por questões de ordem tecnológica, seja pelas próprias limitações naturais do mercado.

Sob outro ângulo é possível afirmar que a participação das Pequenas e Médias Indústrias - no que concerne à complementaridade industrial -, "aliviando" as grandes indústrias da necessidade de fabricarem certas peças ou executarem determinadas operações, é indispensável para que se consiga um alto grau de eficiência do setor industrial.

Cremos ainda não ser ocioso lembrar que as pequenas empresas industriais contribuem para a formação do capital necessário ao desenvolvimento econômico, canalizando peque

---

(6) Alexander Neilson aponta extensa série de produtos cuja produção é, ou pode ser, predominantemente executada por indústrias de menor porte, em seu trabalho:"Possibilidades de Desarrollo de la Pequeña Industria en Campos Específicos de Actividad Industrial" in La Pequeña Industria en América Latina. Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial, Nova York, 1970.

nas poupanças familiares, que em caso contrário não seriam empregadas produtivamente. Por outro lado, é preciso reconhecer que, se os investimentos derivam da canalização dessas poupanças familiares, o volume de recursos próprios poderá não ser suficiente para suprir a totalidade das necessidades financeiras, quando os empreendimentos estiverem funcionando. Essa circunstância poderá representar um fator limitativo à obtenção de recursos externos, tornando tais estabelecimentos extremamente sensíveis a pressões creditícias e vulneráveis a crises econômicas conjunturais.

Numa ótica social, é preciso reconhecer que as Pequenas e Médias Indústrias criam condições para o surgimento de empresários e administradores, sendo uma excelente "escola" para forjar talentos empresariais e aprimorar administradores, qualificando-os para o exercício de funções em outras esferas de atividade, ou para exercerem a capacidade empresarial e o talento administrativo em estabelecimentos de maior porte.

Devemos também ressaltar que a Pequena e Média Indústria tem representado, ainda, um verdadeiro "laboratório para o treinamento da mão-de-obra industrial" para as Grandes Indústrias.

Vemos, pois, que a existência de estabelecimentos de pequeno e médio porte permite a utilização de capital (poupanças familiares canalizadas) e de "know-how" administrativo e técnico, representando, nesse sentido, uma excelente opção para forjar o empresariado nacional.

Como, por definição, os estabelecimentos de pequeno

e médio porte, não "imobilizam" grandes somas de capital , os efeitos negativos, no caso de maus investimentos, ficarão atenuados.

Papel significativo, do ponto de vista econômico-social é ainda reservado às Pequenas e Médias Indústrias, quando possibilitam a criação de novos empregos a baixo custo. Neste sentido, podem exercer papel decisivo para atenuar o êxodo rural ou evitar deseconomias de aglomeração. Constituem-se, portanto, num eficiente instrumento para uma política de descentralização espacial das atividades industriais, ao permitirem a absorção de mão-de-obra oriunda do setor primário e o descongestionamento das zonas urbanas. Ressalve-se, todavia, que em épocas ou períodos de crises econômicas ou de recessão - dada a vulnerabilidade de tais empresas em função de sua estrutura econômico-financeira - são as que podem ser mais afetadas e, consequentemente, podem provocar ou colaborar decisivamente para a ocorrência de altas taxas de desemprego.

Por outro lado, do ponto de vista sócio-político, o fortalecimento e a expansão desses empreendimentos - dadas as origens de seu capital, - representarão a ampliação da participação das empresas nacionais no processo de desenvolvimento econômico.

Função deveras importante exercem as Pequenas e Médias Indústrias ao colaborarem decisivamente para a manutenção ou o incremento da eficiência global do setor industrial, na medida em que - dispondo de flexibilidade estrutural e baixos custos fixos, - atendem vantajosamente a

mercados específicos, satisfazendo a demanda de bens de consumo final ou de bens de consumo industrial.

Assinale-se, ainda, que o processo de integração ou concentração industrial não elimina, todavia, a presença da Pequena e Média Indústria. Esse segmento do setor industrial exerce funções que o configuram como um setor autônomo dentro de sistemas econômicos regidos por relações capitalistas, quando produzem para mercados locais restritos ou executam operações industriais especializadas. Funciona também como um setor dependente ao conviver com os grandes empreendimentos industriais, operando nas relações de subcontratação.

Se, como procuramos evidenciar, as Pequenas e Médias Indústrias exercem um papel importante, a consolidação das existentes, bem como o estímulo ao florescimento de novas, se constituem em objetivos a serem alcançados.

Cremos, pois, que, tendo em vista as funções e as características dessas empresas, justifica-se, não só a existência de programas institucionais de apoio a tais empresas no âmbito gerencial, mas também, e principalmente, a utilização criteriosa do instrumental de política econômica de forma a permitir o fortalecimento da Pequena e Média Indústria.

É dentro dessa perspectiva que passaremos a analisar de que forma um dos instrumentos de política econômica, a política tributária, - aqui circunscrita ao Imposto sobre Produtos Industrializados - pode contribuir para a consecução desses objetivos.

Antes porém, façamos uma constatação empírica referente à posição da Pequena e Média Indústria no Brasil.

II.E - O Posicionamento da Pequena e Média Indústria na Estrutura Industrial Brasileira

A simples observação de estatísticas econômicas já permite concluir que a essas empresas cabem importantes papéis no sistema econômico, quer façamos uma análise de sua participação na elaboração dos bens industriais - sob um enfoque estritamente econômico -, quer constatemos sua marcada atuação enquanto unidades produtoras altamente absorvedoras e formadoras de mão-de-obra, numa ótica econômico-social.

Se, como já dissemos, a Pequena e Média Indústria faz-se necessária, - participando de maneira significativa, tanto em sistemas econômicos que se notabilizam por um elevado estágio de industrialização, quanto em economias menos desenvolvidas industrialmente - constataremos que, entretanto, em termos absolutos ou relativos, a influência , que exercem, difere substancialmente em função do padrão de industrialização e das características dos modelos econômicos de desenvolvimento vigentes neste ou naquele país.

Quer isto dizer que a Pequena e Média Indústria, ainda que necessária, ocupa papéis distintos dentro dos diversos sistemas econômicos, tendo seus limites de atuação e importância fixados pelos referidos modelos de desenvolvimento, pelo padrão de industrialização, e, consequentemen-

te pela orientação e diretrizes de política econômica.

O trabalho elaborado por Philippus B. Van Harreveld, apresentando estatísticas de alguns países sobre a distribuição das empresas industriais, por tamanho e segundo o número de pessoas empregadas (explícitas no Quadro II.2), corrobora a assertiva feita sobre a participação dos estabelecimentos de menor porte dentro da estrutura industrial.(7)

Como podemos observar, os estabelecimentos de menor porte - aqui entendidos como aqueles que empregam até 99 pessoas - se destacam, quer pelo seu número, quer pelo volume de emprego que proporcionam, em nações com padrões e estágios de industrialização bem distintos.

No estudo procedido por Staley e Morse,(8) pode-se verificar a importância das indústrias de menor porte, não só quanto à participação no emprego industrial, como também no valor da transformação industrial. Destacando qua

---

(7) Cf. Philippus B. Van Harreveld, em seu artigo: "Pequenas e Médias Empresas Industriais e Produtividade" in revista Produtividad, Buenos Aires, Centro de Produtividad de Argentina, 1966.

(8) Eugene Staley e Richard Morse em Modern Small Industry for Developing Countries. Nova York, Mc Graw Hill Inc, 1965, p. 17.

Quadro II.2

Distribuição, por Tamanho, das Empresas Industriais em alguns Países
(Em percentuais)

Tamanho da Empresa (Nº de pessoas empregadas)	Argentina		U S A		Holanda		Alemanha Oc.		Japão		Índia	
	Nº empresas	Nº pes. empreg.	Nº empresas	Nº pes. empreg.	Nº empresas	Nº pes. empreg.	Nº empresas	Nº pes. empreg.	Nº empresas	Nº pes. empreg.	Nº empresas	Nº pes. empreg.
10 - 49	74,8	23,9	64,4	12,7	67,8	15,4	55,7	9,0	86,7	24,3	87,0	29,8
50 - 99	12,7	13,0	16,2	10,5	15,9	11,0	18,4	8,5	8,0	21,1	6,7	8,7
100 - 499	10,7	31,5	15,9	29,6	13,4	27,0	20,7	28,6	4,5	18,0	4,8	16,7
500 - 999	1,1	11,3	2,0	12,5	1,7	11,5	2,9	12,9	0,4	5,5	0,7	8,5
1000 e mais	0,7	20,3	1,5	34,7	1,2	35,1	2,3	41,0	0,4	31,1	0,8	36,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota do autor: Os dados servem para explicitar a tendência quanto à distribuição das empresas dentro do setor industrial, segundo seu tamanho, pois se referem a estatísticas de anos diferentes, embora pertencentes às duas últimas décadas.

tro países, demonstram aqueles autores:

Quadro II.3

Participação das Indústrias de Menor Porte no Emprego Industrial e no Valor da Transformação Industrial, em alguns Países
(Em percentuais)

Países	Anos	Nº de empresas com até 99 empregados (9)	Participação no Emprego Industrial	Participação no Valor da Transf. Industrial
Argentina	1954	98	52	39
Japão	1959	98	56	34
Alemanha Ocidental	1955	89	27	23
USA	1958	91	27	23

Na América Latina, segundo publicação da OCDE, 98% das empresas industriais são pequenas e médias, empregando mais do que 50% da mão-de-obra industrial e contribuindo com mais da metade do valor agregado industrial.(10)

---

(9) Vale observar que as estatísticas apontadas por Harreveld (Quadro II.2) se referem aos estabelecimentos fabris com mais de 10 pessoas empregadas, enquanto as de Staley e Morse (Quadro II.3) incluem também estabelecimentos com menos de 10 pessoas empregadas.

(10) Cf. Organisation de Coopération et de Développement Économiques em Promotion des Petites et Moyennes Entreprises par les Actions Collectives. Paris, Centre de Développement da OCDE, 1971, p. 428.

Uma análise da posição da Pequena e Média Indústria na estrutura industrial brasileira revela, claramente, a importância dessas empresas.

Tal importância fica evidenciada, tanto no que diz respeito ao número de estabelecimentos industriais que compõem o setor industrial, quanto no que se refere à contribuição da Pequena e Média Indústria na geração de empregos e do produto industrial.(11)

As estatísticas referentes ao Brasil e ao Estado de São Paulo - que se destaca pelo alto grau de industrialização -, tomando os anos de 1950 e 1970, nos permitem apreciar a configuração da estrutura industrial, com base no número de estabelecimentos, na quantidade de pessoas ocupadas, no valor da transformação industrial e no valor da produção do setor industrial, segundo o porte dos estabelecimentos dado pelo número de empregados por unidade produtora. (Quadros II.4 a II.11)

---

(11) A identificação do papel da Pequena e Média Indústria no Brasil foi objeto de aprofundados estudos desenvolvidos pelo Prof. Carlos Eduardo do Nascimento Gonçalves em A Pequena e Média Empresa na Estrutura Industrial Brasileira. Campinas, IFCH-UNICAMP, 1976 - Tese de Doutoramento.

Quadro II.4

Estabelecimentos Industriais - Brasil
(Indústrias de Transformação)

Tamanho (nº de empregados) \ Anos	1950		1970	
	Nº Estabelecim/s	%	Nº Estabelecim/s	%
Até 99	90 036	97,49	155 997	97,24
100 a 499	1 935	2,10	3 779	2,36
500 e mais	379	0,41	634	0,40
Total	92 350	100,00	160 410	100,00
S/informação	-	-	477	-
Total	92 350	-	160 887	-

Fonte: Censos Industriais - Brasil - IBGE

Quadro II.5

Estabelecimentos Industriais - Est. de São Paulo
(Indústrias de Transformação)

Tamanho (nº de empregados) \ Anos	1950		1970	
	Nº Estabelecim/s	%	Nº Estabelecim/s	%
Até 99	24 061	96,18	47 335	95,26
100 a 499	790	3,16	2 013	4,05
500 e mais	165	0,66	342	0,69
Total	25 016	100,00	49 690	100,00
S/informação	-	-	89	-
Total	25 016	-	49 779	-

Fonte: Censos Industriais - São Paulo - IBGE

Quadro II.6

Pessoal Ocupado - Brasil
(Indústrias de Transformação)

Tamanho (nº de empregados) \ Anos	1950		1970	
	Nº	%	Nº	%
Até 99	710 291	46,64	1 224 976	46,50
100 a 499	401 929	26,39	780 655	29,63
500 e mais	410 624	26,97	628 999	23,87
Total	1 522 844	100,00	2 634 630	100,00

Fonte: Censos Industriais - Brasil - IBGE

Quadro II.7

Pessoal Ocupado - Est. de São Paulo
(Indústrias de Transformação)

Tamanho (nº de empregados) \ Anos	1950		1970	
	Nº	%	Nº	%
Até 99	234 511	40,66	510 708	39,61
100 a 499	165 819	28,75	417 601	32,40
500 e mais	176 436	30,59	360 768	27,99
Total	576 766	100,00	1 289 077	100,00

Fonte: Censos Industriais - São Paulo - IBGE

Quadro II.8

Valor da Transformação Industrial - Brasil
(Indústrias de Transformação)

(Em Cr$ 1 000)

Tamanho (nº de empregados) \ Anos	1950		1970	
	Valor	%	Valor	%
Até 99	22 556	41,13	17 769 449	33,42
100 a 499	15 636	28,51	18 114 577	34,06
500 e mais	16 652	30,36	17 291 983	32,52
Total	54 844	100,00	53 176 009	100,00
S/informação	119	-	101 312	-
Total	54 963	-	53 277 321	-

Fonte: Censos Industriais - Brasil - IBGE

Quadro II.9

Valor da Transformação Industrial - Est. de São Paulo
(Indústrias de Transformação)

(Em Cr$ 1 000)

Tamanho (nº de empregados) \ Anos	1950		1970	
	Valor	%	Valor	%
Até 99	9 405	36,46	8 853 844	28,65
100 a 499	7 676	29,76	10 928 690	35,37
500 e mais	8 713	33,78	11 116 614	35,98
Total	25 794	100,00	30 899 148	100,00
S/informação	69	-	61 682	-
Total	25 863	-	30 960 830	-

Fonte: Censos Industriais - São Paulo - IBGE

Quadro II.10

Valor da Produção Industrial - Brasil
(Indústrias de Transformação)

(Em Cr$ 1 000)

Tamanho (nº de empregados) \ Anos	1950		1970	
	Valor	%	Valor	%
Até 99	55 312	46,76	40 155 459	34,56
100 a 499	32 820	27,75	39 546 496	34,04
500 e mais	30 154	25,49	36 484 779	31,40
Total	118 286	100,00	116 186 734	100,00
S/informação	317	-	328 809	-
Total	118 603	-	116 515 543	-

Fonte: Censos Industriais - Brasil - IBGE

Quadro II.11

Valor da Produção Industrial - Est. de São Paulo
(Indústrias de Transformação)

(Em Cr$ 1 000)

Tamanho (nº de empregados) \ Anos	1950		1970	
	Valor	%	Valor	%
Até 99	22 988	41,69	20 216 057	31,00
100 a 499	15 898	28,83	22 413 115	34,38
500 e mais	16 256	29,48	22 577 655	34,62
Total	55 142	100,00	65 206 827	100,00
S/informação	148	-	165 272	-
Total	55 290	-	65 372 099	-

Fonte: Censos Industriais - São Paulo - IBGE

Se considerarmos como estabelecimentos industriais de pequeno porte, os que empregam até 99 pessoas, e como, médios, aqueles que empregam entre 100 e 499 pessoas, podemos verificar a importância desses empreendimentos dentro da estrutura industrial brasileira e paulista.

Em 1970, por exemplo, no Brasil, 97,24% dos estabelecimentos fabris eram de pequeno porte, absorvendo 46,50% da mão-de-obra empregada no setor e contribuindo para a geração de 33,42% do valor da transformação industrial e 34,56% do valor da produção industrial.

A confrontação dessas estatísticas permite evidenciar a manutenção da posição destacada dos estabelecimentos de pequeno e médio porte ao longo do processo de desenvolvimento industrial, com o incremento do grau de industrialização.

No caso brasileiro, isto fica bem caracterizado se tomarmos, por exemplo, os dados relativos ao Estado de São Paulo, onde o setor industrial tem se expandido com um ele

vado grau de sofisticação, conforme indicam os Quadros II.12 e II.13.(12)

Quadro II.12

Participação Percentual do Estado de São Paulo em relação ao Brasil: Número de Estabelecimentos e Pessoal Ocupado
(Indústrias de Transformação)

Variável / Tamanho (nº empreg.) / Anos	Nº Estabelecim/s Ind/s		Pessoal Ocupado	
	1950	1970	1950	1970
Até 99	26,72	30,34	33,02	41,69
100 a 499	40,83	53,27	41,26	53,49
500 e mais	43,54	53,94	42,97	57,36
Total	27,09	30,94	37,87	48,93

Fonte: Quadros II.4 a II.7.

(12) É interessante observar que a participação das empresas com até 99 pessoas empregadas, no Estado de S.Paulo, aumentou relativamente ao conjunto dessas empresas no Brasil (veja-se a primeira linha dos Quadros II.12 e II.13). Considerando que, para a totalidade das indústrias, independentemente do seu tamanho, a participação do setor industrial paulista no brasileiro cresceu (veja-se a linha do total dos Quadros mencionados), a participação das empresas industriais paulistas com até 99 empregados - comparando-se os ritmos de crescimento de participação dos diversos estratos - foi menor, em termos relativos, do que a dos demais estratos de tamanho. Podemos pois inferir, - a partir da constatação do menor incremento do ritmo de crescimento das Pequenas Indústrias paulistas no conjunto das indústrias brasileiras, - que ocorreu uma concentração no setor industrial paulista, ao nível dos estabelecimentos de maior porte.

Quadro II.13

Participação Percentual do Estado de São Paulo em relação ao Brasil: Valor da Transformação e da Produção Industrial (Indústrias de Transformação)

Variável / Tamanho (nº empreg.) / Anos	Valor da Transf.Indl.		Valor da Prod.Indl.	
	1950	1970	1950	1970
Até 99	41,70	49,83	41,56	50,34
100 a 499	49,09	60,33	48,44	56,68
500 e mais	52,32	64,29	53,91	61,88
Total	47,06	58,11	46,62	56,11

Fonte: Quadros II.8 a II.11.

Detalhando essas informações a nível dos grupos de atividade do setor industrial, torna-se interessante destacar que, em 1970, em ramos tais como, Madeira, Mobiliário, Vestuário e Calçados, mais de 50% do valor da transformação industrial, gerado em cada ramo, deveu-se a estabelecimentos de pequeno porte (com até 99 empregados), enquanto nos ramos de Material de Transporte, Fumo e Artefatos de Borracha, 50 ou mais % desse valor era realizado por grandes indústrias (500 e mais empregados).

Outrossim, apenas em dois ramos da indústria de transformação, as grandes indústrias absorveram mais da metade do total da mão-de-obra industrial (Fumo, 53,49% e Material de Transporte, 53,65%).

Os Quadros II.14 e II.15 apresentam a distribuição do pessoal ocupado e do valor da transformação industrial , para o ano de 1970, no Brasil, em cada um dos gêneros de indústria.

Quadro II.14

Pessoal Ocupado na Indústria de Transformação

1970

Brasil

Ramo \ Tamanho (nº empreg.)	Até 99		100 a 499		500 e mais		TOTAL	
	Fr.	%	Fr.	%	Fr.	%	Fr.	%
Minerais não Metálicos	148 491	62,79	45 861	19,39	42 154	17,82	236 506	100,00
Metalúrgico	101 045	37,85	93 235	34,93	72 648	27,22	266 928	100,00
Mecânico	75 380	41,78	62 014	34,37	43 037	23,85	180 431	100,00
Mat.Elétrico e Comunic.	35 979	31,15	44 940	38,92	34 566	29,93	115 485	100,00
Mat.de Transporte	37 198	23,49	36 195	22,86	84 943	53,65	158 336	100,00
Madeira	112 821	82,97	18 544	13,64	4 614	3,39	135 979	100,00
Mobiliário	82 730	78,55	18 434	17,50	4 158	3,95	105 322	100,00
Papel e Papelão	22 515	33,61	27 742	41,41	16 737	24,98	66 994	100,00
Artefatos de Borracha	13 081	39,81	10 119	30,79	9 663	29,40	32 863	100,00
Couros,Peles e Simil.	15 010	56,87	8 545	32,38	2 837	10,75	26 392	100,00
Produtos Químicos	36 927	35,39	34 288	32,85	33 152	31,76	104 367	100,00
Prod.Farm. e Veterinários	8 657	28,11	16 773	54,45	5 371	17,44	30 801	100,00
Perfum., Sabões e Velas	8 916	46,54	7 161	37,37	3 083	16,09	19 160	100,00
Prod.Matérias Plást.	21 015	49,37	15 377	36,13	6 174	14,50	42 566	100,00
Têxtil	76 481	22,31	115 244	33,61	151 114	44,08	342 839	100,00
Vest., Calç.e Art.Tecidos	90 482	55,00	48 961	29,76	25 069	15,24	164 512	100,00
Prod.Alimentares	216 694	58,19	111 945	30,06	43 762	11,75	372 401	100,00
Bebidas	28 939	49,37	15 999	27,29	13 681	23,34	58 619	100,00
Fumo	1 167	8,04	5 581	38,47	7 761	53,49	14 509	100,00
Editorial e Gráf.	54 420	56,05	25 435	26,20	17 232	17,75	97 087	100,00
Diversas	37 028	59,22	18 262	29,20	7 243	11,58	62 533	100,00
TOTAL	1 224 976	46,50	780 655	29,63	628 999	23,87	2 634 630	100,00

Fonte: Censo Industrial - Brasil - IBGE - 1970

Quadro II.15

Valor da Transformação Industrial - 1970

(Indústria de Transformação)

(Em Cr$ 1 000)

Brasil

Ramo \ Tamanho (nº empreg.)	Até 99		100 a 499		500 e mais		TOTAL	
	Fr.	%	Fr.	%	Fr.	%	Fr.	%
Minerais não Metálicos	1 106 128	35,31	1 096 243	34,99	930 231	29,70	3 132 602	100,00
Metalúrgico	1 431 230	23,26	2 082 320	33,84	2 640 694	42,90	6 154 244	100,00
Mecânico	1 323 059	35,44	1 493 462	40,01	916 254	24,55	3 732 775	100,00
Mat.Elétrico e Comunic.	681 599	23,77	1 174 290	40,95	1 011 715	35,28	2 867 604	100,00
Mat.de Transporte	566 804	13,36	749 907	17,68	2 924 763	68,96	4 241 474	100,00
Madeira	1 035 915	77,47	240 928	18,02	60 253	4,51	1 337 096	100,00
Mobiliário	741 528	66,45	291 730	26,15	82 546	7,40	1 115 804	100,00
Papel e Papelão	361 625	26,52	535 555	39,27	466 583	34,21	1 363 763	100,00
Artefatos de Borracha	212 522	20,46	210 034	20,22	616 042	59,32	1 038 598	100,00
Couros, Peles e Simil.	162 315	47,26	128 976	37,55	52 161	15,19	343 452	100,00
Produtos Químicos	1 704 131	32,00	1 619 196	30,41	2 001 884	37,59	5 325 211	100,00
Prod.Farm.e Veterinários	351 155	19,49	1 190 153	66,06	260 438	14,45	1 801 746	100,00
Perfum., Sabões e Velas	228 892	27,79	344 815	41,87	249 938	30,34	823 690	100,00
Prod. Matérias Plást.	386 208	38,68	454 473	45,52	157 797	15,80	998 478	100,00
Têxtil	1 334 003	26,89	1 484 458	29,92	2 142 564	43,19	4 961 025	100,00
Vest.,Calç.e Art.Tecidos	926 074	52,00	570 696	32,04	284 177	15,96	1 780 947	100,00
Prod.Alimentares	3 367 977	47,12	2 873 367	40,20	906 554	12,68	7 147 898	100,00
Bebidas	413 261	33,58	478 748	38,90	338 720	27,52	1 230 729	100,00
Fumo	21 567	3,09	112 564	16,12	564 132	80,79	698 263	100,00
Editorial e Gráf.	821 846	41,98	590 209	30,15	545 500	27,87	1 957 555	100,00
Diversas	591 610	52,68	392 453	34,95	138 992	12,37	1 123 055	100,00
TOTAL	17 769 449	33,42	18 114 577	34,06	17 291 983	32,52	53 176 009	100,00

Fonte: Censo Industrial - Brasil - IBGE - 1970

Capítulo III

Análise das Repercussões do Imposto sobre Produtos Industrializados

O Imposto sobre os Produtos Industrializados, na qualidade de uma forma de imposto indireto, tem, obviamente, uma repercussão direta sobre os preços dos produtos sobre os quais incide. Essa repercussão apresentar-se-á com diferentes graus de intensidade, segundo a natureza e a essencialidade dos produtos. Sendo o IPI fundamentado numa imposição "ad-valorem", é claro que a carga fiscal, por produto, será proporcional ao valor do produto, e ao valor da alíquota incidente.

O valor dos produtos, dado pelos preços, define suas possibilidades de participação no mercado. Assim, a amplitude do mercado, de maneira genérica, fica definida a partir do preço dos produtos e da capacidade aquisitiva dos consumidores.

Sob esse enfoque, a dinamização das atividades produtivas dependerá do comportamento dessas duas variáveis, uma pelo lado da oferta e outra pelo da demanda.

Modificações na composição de preços poderão aumentar ou reduzir a amplitude do mercado consumidor, da mes-

ma forma que o incremento da capacidade aquisitiva ou a extensão do número de consumidores aptos à aquisição dos produtos, resultará na incorporação de maior número de consumidores, definindo os contornos da demanda efetiva.

A carga que o IPI representa sobre os preços tem por isso influência significativa no tocante a magnitude da demanda efetiva.

III.A - As Alíquotas do IPI, sua Classificação e Essencialidade

Quanto a eventuais repercussões econômicas sobre as empresas produtoras, é lícito lembrar que a carga - e mais especificamente nos períodos subsequentes a majorações de alíquotas - afeta a estrutura da oferta, podendo haver um deslocamento de produtores cuja estrutura de custos não permite reescalonar os preços, a não ser majorando-os no equivalente à alteração do montante das alíquotas.

Numa situação de concorrência, ainda que momentaneamente, as grandes indústrias, por possuirem maior capacidade econômica, poderão absorver parcela do IPI reajustado, e em consequência, aumentar seu grau de domínio sobre o mercado, em detrimento das pequenas e médias empresas que não tenham condições de "comprimir a margem de lucro".

Pela própria característica de tributo disciplinador dos consumos, o IPI é representado por variado número de alíquotas.

As tabelas que classificam os produtos tributados pe

lo IPI estão estruturadas, do geral para o particular, em seções, capítulos, subcapítulos, posições, subposições e itens, tendo como base a Nomenclatura Brasileira de Mercadorias. (1) Entretanto, apesar do elevado número de tópicos em que estão distribuídos os produtos nessa tabela, nem todos estão citados nominalmente apesar das alíquotas serem específicas por produto.

Desta forma, para os empresários, frequentemente ocorrem dificuldades quanto ao enquadramento dos produtos nas alíquotas (posições, subposições e itens). Em consequência, efeitos desfavoráveis poderão ser gerados.

Se as mercadorias forem enquadradas em alíquotas de valor mais alto, por um erro de interpretação das empresas, o produto estará sendo artificialmente encarecido devido a carga do IPI.

Por outro lado, a distorção poderá ser de outra ordem, também desfavorável, se as empresas, ao não enquadrarem devidamente os produtos nas subposições e itens, classificarem o bem numa alíquota de valor mais baixo. Este fato poderá implicar numa melhoria de competitividade dessa empresa no mercado. Entretanto, a qualquer momento, a em-

---

(1) De acordo com Decreto nº 70 162, de 18 de fevereiro de 1972, a tabela classificatória do Regulamento do Imposto sobre Produtos Industrializados (RIPI) está estruturada em 21 Seções - que representam as categorias básicas de mercadorias com características próprias e inconfundíveis, como, por exemplo,Material de Transporte ou Metais Comuns, - 99 Capítulos - que caracterizam os grandes grupos de artigos, por exemplo, Veículos Automóveis ou Alumínio, - 1097 posições subdivididas em inúmeras Subposições e Itens.

presa poderá se ver em dificuldades junto ao fisco, pela "má interpretação dos textos legais", sendo então obrigada ao pagamento de juros, multas e correção monetária. Esses gastos, provavelmente se transformarão em custo para a empresa pois não poderão mais, "legalmente", ser transferidos para os contribuintes de fato.

As repercussões diretas sobre os preços ficam portanto, em primeira instância, "dependentes" do valor da alíquota do IPI.

O exame das alíquotas por setores de atividade não apresenta, no caso do IPI, maiores condições para avaliar o critério para a fixação das alíquotas. A variação do valor das alíquotas é muito ampla, dentro de cada ramo da atividade industrial. (2)

Desta forma, para dimensionar as reais implicações e repercussões do tributo é necessário identificar os produtos elaborados e não, os ramos industriais.

Tendo em vista que o "quantum" das alíquotas tem reflexos econômicos diretos sobre os preços dos produtos, e consequentemente sobre a estrutura econômico-financeira das empresas, a análise que empreendemos sobre a evolução das alíquotas, desde 1958, - quando foi introduzida a modalidade de imposição não-cumulativa - permitiu constatar

---

(2) De conformidade com o Decreto nº 70 162, de 18 de fevereiro de 1972, no ramo das indústrias Químicas as alíquotas variam de 4 a 60%; no de Couros, Peles e Produtos Similares, de 5 a 60%; no de Bebidas, de 4 a 75% e no de Fumo, de 15 a 365,63%.

que:

- a tendência geral no período 1958/67 - quando o Imposto de Consumo passou a denominar-se IPI - foi a de elevação das alíquotas;
- entre 1967 e 1972, a tendência geral foi a manutenção das alíquotas, pois, dos 99 cappítulos do RIPI, 64 não sofreram praticamente nenhuma alteração, 23 tiveram alíquotas majoradas, 10 apresentaram reduções e 2 ora aumentos ora reduções.

Cabe ressaltar que entre os produtos que tiveram as alíquotas do IPI majoradas encontravam-se, tanto artigos supérfluos como outros de maior essencialidade, como por exemplo, móveis e artigos de colchoaria. Enquanto,entre os que tiveram alíquotas reduzidas estavam relógios folheados, perucas e instrumentos musicais. (3)

---

(3) A título de exemplo destacamos a evolução de alíquotas de alguns produtos ocorridas ao longo do período 1958/73:

Produtos	Alíq.	Produtos	Alíq.
Vinhos de mesa	35 p/20	Prods.Metalúrgicos	4 p/8
Sabonete	20 p/10	Vestuário	10 p/12
Xampu	20 p/10	Calçados	10 p/12
Pérolas naturais e pedras preciosas	20 p/12	Guarda-chuva	8 p/18
Peruca	20 p/18	Guarda-chuva coberto de tecidos de seda	10 p/12
		Móveis e colchoaria	10 p/15
		Prods. Cerâmicos	5 p/8
		Charutos	10 p/15
Caviar	30 p/30	Dentifrício	6 p/10
Automóveis de passageiros (pesando acima de 1600 kg)	30 p/30	Bolsas, carteiras, cintos	10 p/12
		Tecidos de algodão	10 p/12

É interessante observar, ainda, que o Imposto de Consumo, em 1960, incidia nos produtos supérfluos com muito menor intensidade do que o imposto aduaneiro sobre similares importados (de 10 a 30% de IC até 150% de imposto aduaneiro). Parece-nos, portanto, que, se o objetivo era estimular fortemente a produção interna, o valor do IC, não sendo suficientemente alto, representava um incentivo fiscal à produção de supérfluos.

Uma rápida análise comparativa das alíquotas, seus valores e produtos sobre os quais incidem, conduz à constatação de que, atualmente, existem discrepâncias relativas à atribuição de alíquotas. Para alguns produtos, que não nos parece tenham exatamente o mesmo grau de essencialidade, são fixadas alíquotas idênticas, do mesmo valor. Ocorre ainda, que o diferencial entre as alíquotas não corresponde exatamente ao grau de essencialidade dos bens. Em consequência, teremos reflexos sobre a economia das empresas produtoras e sobre o mercado consumidor, que contrariam os princípios de equidade e justiça tributária.

Do ponto de vista econômico-social, essas distorções conferem um caráter altamente regressivo ao IPI. (4)

Nesse particular, é interessante assinalar que numa

---

(4) Cf. Eros Roberto Grau em Sistema Tributário Nacional, obra citada, p. 19: "... a seletividade do IPI é, na melhor das hipóteses, caótica e multidirecional (...) a verdadeira direção do IPI, sublinhando a regressividade, fica clara quando abandonamos a comparação de taxas interposições de tabela, para considerar o problema intraposição. O IPI brasileiro não diferencia os chamados bens inferiores dos bens superiores, gravando ambos com a mesma taxa, em uma única posição."

análise da tributação e suas correlações com as atividades econômicas fica caracterizado que essas distorções não se localizam apenas nas alíquotas do IPI mas no conjunto dos tributos de imposição indireta. (5)

III.B - A Pressão Tributária e a Carga Fiscal do IPI

O volume de recursos retirado do setor privado evoluiu de 15,43%, em 1955, para 30,93%, em 1972, conforme os dados apresentados no Quadro III.1.

Se analisarmos a evolução da arrecadação do IPI verificaremos que, desde 1957, - quando, ainda Imposto de Consumo - esse imposto é o que mais contribui para a receita tributária da União. Nas últimas duas décadas constata-se uma elevação da participação do IPI na receita tributária ao mesmo tempo em que se reduz, em termos relativos, a participação do Imposto de Renda. Em 1955, o IC participa-

---

(5) Cf. Eros Grau em Sistema Tributário Nacional, obra citada, pp. 17 e 18: "... a um nível muito geral de observação, a regressividade da tributação no Brasil decorre imediatamente do alto peso na receita tributária dos impostos indiretos. Apreciados, como um conjunto, os três principais impostos indiretos (ICM, IPI e ISS), do sistema tributário nacional, apresentam uma distribuição da carga tributária violentamente regressiva, através de uma "seletividade" que, sem dúvida, não foi inspirada por um critério que objetivasse atenuar as distâncias sociais. (...) a tributação indireta no Brasil faz recair taxas mais altas sobre os bens, onerando com cargas percentualmente superiores aos extratos de renda inferiores, e beneficiando com taxas reduzidas os que, desfrutando altas rendas, podem adquirir serviços em alta proporção."

Quadro III.1

Pressão Tributária Bruta

(Em Cr$ 1 000)

Brasil

Anos	Imp.Diretos + Imp.Indiretos	PIB	Imp.Dir. + Ind. / PIB (%)
1955	120,9	783,4	15,43
1956	166,2	995,9	16,69
1957	204,4	1 218,0	16,78
1958	286,4	1 457,5	19,65
1959	407,9	1 989,2	20,51
1960	545,9	2 755,5	19,81
1961	754,2	4 052,1	18,61
1962	1 163,7	6 601,4	17,63
1963	2 110,7	11 928,6	17,69
1964	4 389,3	23 055,0	19,04
1965	8 029,6	36 817,6	21,81
1966	12 960,9	53 724,1	24,12
1967	16 691,1	71 486,3	23,35
1968	26 484,5	99 879,8	26,52
1969	37 197,0 (*)	133 116,9 (*)	27,94
1970	50 263,7	174 624,1 (*)	28,78
1971	66 512,6	233 996,3 (*)	28,42
1972	93 510,6	302 323,2	30,93

(*) Estimativa preliminar.

Fonte: Anuário Estatístico - IBGE (vários anos)

va com 36,03% da receita tributária enquanto o Imposto de Renda com 39,82%. Em 1973, o IPI foi responsável por 40,76 % da receita tributária, enquanto o Imposto de Renda participou com 26,28%, conforme fica explicitado no Quadro III.2.

Observa-se ainda nesse período, o incremento da participação de outros tributos na composição da receita tributária que,em 1955,representava 24,15% e,em 1973 , atinge 32,96%. Saliente-se também que a maioria desses tributos está fortemente vinculada às atividades industriais. (6) (7)

A intensidade dessa carga fiscal tem sido objeto de constante preocupação por parte das entidades de classe, representativas das atividades industriais. (8)

O IPI, portanto contribui para que tenhamos uma elevada pressão tributária sobre a economia das empresas in-

---

(6) Em 1973, assim se distribuiam esses tributos em relação à receita tributária da União:

Imposto Único sobre Lubrificantes e Combustíveis	- 11,40 %
Imposto sobre Importação	- 7,83 %
Imposto sobre Operações Financeiras	- 4,14 %
Imposto único sobre Energia Elétrica	- 3,17 %

Fonte: Anuário Econômico-Fiscal-S.R.F. - 1974.

(7) Acrescente-se em relação à pressão tributária que o ICM também onera os produtos industrializados. Em 1970, a alíquota desse imposto era de 17%, estando atualmente fixada em 14%.

(8) Cf. Documento da Confederação Nacional da Indústria (CNI) - Política Tributária e Desenvolvimento Econômico apresentado à Convenção Nacional da Indústria - Parecer da Comissão Especial, Rio de Janeiro, 1970,p.3: "A carga fiscal incidente sobre as empresas brasileiras é considerada uma das mais elevadas do mundo, encarecendo o custo final do produto, com reflexos negativos sobre a atividade econômica".

Quadro III.2

Relação entre Tributos e a Receita Tributária da União
(Em percentuais)

Brasil

Relações / Anos	IR/Rec.Trib	IPI/Rec.Trib.	IR/IPI	Outros trib. / Rec.Trib.
1955	39,82	36,03	110,49	24,15
1956	40,17	37,66	106,66	22,16
1957	37,04	41,79	88,64	21,17
1958	31,23	38,74	80,61	30,22
1959	33,09	38,39	86,18	28,52
1960	31,60	42,41	74,51	25,98
1961	29,62	43,42	68,22	26,96
1962	26,02	45,99	56,58	27,99
1963	28,73	48,25	59,54	23,03
1964	28,09	51,23	54,82	20,68
1965	33,84	43,27	78,21	22,88
1966	28,12	46,50	60,47	25,38
1967	30,83	56,51	54,56	12,66
1968	21,84	51,00	42,82	27,16
1969	26,14	46,88	55,75	26,98
1970	26,43	45,91	57,58	27,66
1971	26,06	45,74	56,98	28,20
1972	27,86	41,56	67,04	30,58
1973	26,28	40,76	64,49	32,96

Fonte: Anuário Estatístico - IBGE - (vários anos)
Anuário Econômico-Fiscal - S.R.F. - Ministério da Fazenda - 1974

dustriais. Essa pressão tem se elevado nos últimos anos. Examinando os dados dos dois últimos Censos Industriais verificamos que a arrecadação total do IPI que representava em 1959, 4,6% do valor da produção industrial passou a representar cerca de 7%,em 1970.

Considerando o IPI relativamente aos gêneros de indústrias,como evidencia o Quadro III.3., é interessante destacar que apenas três ramos - Fumo, Bebidas e Material de Transporte -, em conjunto, têm se responsabilizado por cerca de 50% da arrecadação desse imposto, nos últimos anos. (9)

Por outro lado, selecionando entre os grupos de atividade industrial, aqueles em que a participação das empresas com até 99 empregados é significativa por absorverem mais do que 50% do total da mão-de-obra empregada em cada ramo, verifica-se que,em 1970, contribuiram com 11,47% da arrecadação do IPI e, em 1973, com 11,11. São eles:

Ramo	1970	1973
Minerais não Metálicos	2,93%	3,52%
Madeira	1,05%	1,64%
Mobiliário	1,53%	2,13%
Couros e Peles	0,44%	0,42%
Vestuário e Calçados	1,72%	2,01%
Produtos Alimentares	2,91%	0,19%
Editorial e Gráficas	0,89%	1,20%
Total	11,47%	11,11%

(9) Os percentuais exatos desses ramos no período 1969/73 são os seguintes:
1969 = 48,84% 1971 = 52,83% 1973 = 49,01%
1970 = 52,92% 1972 = 49,56%

Quadro III.3

Arrecadação do IPI por Ramo de Atividade Industrial
(Em percentuais)

Brasil

Ramos \ Anos	1969	1970	1971	1972	1973
Minerais não Metálicos	3,38	2,93	2,49	2,76	3,52
Metalúrgico	7,04	6,88	7,55	8,39	8,84
Mecânico	3,80	2,26	2,19	2,37	2,50
Mat.Elétrico e Comunic.	4,55	4,28	4,25	5,22	5,51
Mat.de Transporte	10,85	11,99	12,66	12,08	12,06
Madeira	1,25	1,05	0,94	1,32	1,64
Mobiliário	1,71	1,53	1,53	2,06	2,13
Papel e Papelão	3,14	2,54	2,62	2,87	2,82
Artefatos de Borracha	1,99	1,90	1,81	1,88	1,86
Couros, Peles e Simil.	0,50	0,44	0,42	0,45	0,42
Produtos Químicos	2,60	3,40	3,43	3,64	4,41
Prod.Farm.e Veterinários	1,11	1,07	1,05	1,14	0,65
Perfum.,Sabões e Velas	3,13	2,75	2,63	2,91	2,01
Prod.Matérias Plást.	1,86	1,50	1,56	1,93	1,98
Têxtil	6,45	6,58	6,43	6,52	6,49
Vest., Calç. e Art.Tecidos	2,20	1,72	1,56	1,95	2,01
Prod.Alimentares	3,21	2,91	2,64	1,10	0,19
Bebidas	7,93	7,95	7,66	6,82	7,20
Fumo	30,06	32,98	32,51	30,66	29,75
Editorial e Gráf.	0,61	0,89	1,08	1,34	1,20
Diversas	2,63	2,45	2,99	2,59	2,82
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Anuário Econômico - Fiscal - S.R.F. - Ministério da Fazenda - 1973 - 1974

Como vemos, esses 7 ramos - em que a maior parcela da mão-de-obra é absorvida pelas empresas de menor porte - mantiveram sua participação no nível de arrecadação do IPI, enquanto Fumo, Bebidas e Material de Transporte, em termos relativos, tiveram sua participação reduzida no total da arrecadação daquele imposto.

Convém registrar que, se todos esses 7 ramos em conjunto não têm participação tão significativa no total da arrecadação do IPI - não chegando a atingir nem 50% da indústria do Fumo -, entretanto, ao nível dos preços dos produtos elaborados por esses setores da atividade industrial, o impacto desse imposto é deveras significativo. Por exemplo, citamos alguns produtos e suas alíquotas:

Prods. cerâmicos	(Min. não Met.)	8%
Caixas e estojos	(Madeira)	12%
Móveis	(Mobiliário)	15%
Carteiras, bolsas, cintos	(Couros)	12%
Roupas	(Vest.e Calçados)	12%
Impressos em geral	(Ed. e Gráf.)	15%

Pelo que observamos, se ao invés de majoradas tivessem sido reduzidas as alíquotas referentes aos produtos que integram esses ramos, isto não teria implicado numa redução substancial da receita do IPI, mas seus efeitos sobre os preços e a economia das empresas, certamente, teriam sido bastante expressivos.

Como já dissemos, a relação IPI/Valor da Produção Industrial tem sofrido alterações. É preciso considerar que essas alterações não indicam a efetiva repercussão desse im

posto sobre os preços, mas, e simplesmente, as relações entre o IPI efetivamente recolhido e o Valor da Produção Industrial.

Para que possamos avaliar as repercussões do IPI sobre os preços devemos analisar, não o IPI arrecadado, mas o IPI debitado em cada operação industrial.

O Quadro III.4, que expressa os valores do IPI a que estão submetidas as Vendas - e as Compras intermediárias efetuadas dentro de cada um dos grupos de atividade da indústria de transformação -, nos permite observar o grau dessas repercussões.

Como sabemos, isto se deve às características da sistemática de cálculo - descritas no capítulo I - para a apuração do IPI a ser efetivamente recolhido ao fisco.

Pelo método do crédito fiscal,- que é o atualmente empregado - o imposto incide sobre o valor da produção, em cada etapa. As unidades produtoras posteriormente procederão à contabilização do imposto, creditando-se do IPI que foi desembolsado ao serem adquiridos os materiais necessários à produção.

A carga fiscal sobre os produtos é representada pelo IPI debitado em cada operação industrial e não pelo IPI efetivamente recolhido ao fisco pelas unidades produtoras.

Pelo que foi exposto, pode-se concluir que, sendo o IPI sobreposto aos preços gera um volume de recursos financeiros que circula ao longo do circuito produtivo em montante superior ao valor do imposto, que final e efetivamente será recolhido ao fisco.

Quadro III.4

Relação do IPI com o Valor das Saídas (*) da Indústria de Transformação para o Mercado Nacional - 1973

Brasil

Ramos	Valor de Saída (p/merc.nac.) (Em Cr$ 1 000)	IPI debitado (Em Cr$ 1 000)	Créditos do IPI nas Compras (Em Cr$ 1 000)	Relação Créditos/ IPI debitado
Minerais não Metálicos	8 287 918	935 032	205 412	21,97
Metalúrgico	38 023 435	3 016 384	1 065 919	35,34
Mecânico	12 612 028	1 189 698	722 349	60,72
Mat.Elétrico e Comunic.	15 643 224	2 074 895	914 855	44,09
Mat.de Transporte	29 278 595	4 246 665	1 749 159	41,19
Madeira	7 764 473	509 529	159 189	31,24
Mobiliário	4 581 407	686 999	255 174	37,14
Papel e Papelão	7 224 012	941 422	333 319	35,41
Artefatos de Borracha	5 316 929	736 216	322 146	43,76
Couros, Peles e Simil.	2 709 561	212 658	85 545	40,23
Produtos Químicos	18 970 265	1 719 390	777 852	45,24
Prod.Farm.e Veterinários	5 695 070	288 209	161 713	56,11
Perfum., Sabões e Velas	2 983 090	560 572	155 719	27,78
Prod.Matérias Plást.	5 597 611	736 817	331 281	44,96
Têxtil	20 829 004	2 335 369	817 349	35,00
Vest.,Calç.e Art.Tecidos	9 608 541	1 085 660	685 043	63,10
Prod.Alimentares	1 648 996	111 451	72 992	65,49
Bebidas	5 433 947	1 932 729	491 366	25,42
Fumo	1 296 872	5 975 858	59 181	1,00
Editorial e Gráf.	2 827 123	394 475	153 660	38,95
Diversas	8 575 743	1 203 709	624 287	51,86
Total	214 907 844	30 893 737	10 143 510	32,83

(*) Refere-se exclusivamente ao valor das saídas (valor das vendas ou do faturamento) sobre o qual incide o imposto.

Fonte: Anuário Econômico-Fiscal - S.R.F. - Ministério da Fazenda - 1974

Assim, para o ano de 1973, o valor do IPI debitado nas operações de saídas relativas ao mercado nacional (vendas para o mercado nacional) correspondeu a Cr$ 30 893 737 000,00 e o montante dos créditos fiscais sobre as entradas (compras) a Cr$ 10 143 510 000,00. Daí que,do valor total do IPI que onerou os preços referentes ao conjunto das operações industriais nesse ano, apenas cerca de 2/3 foi efetivamente recolhido.(10) Isto quer dizer que, para cada unidade do IPI a ser recolhida foi necessário onerar os preços em 1,49. Esse diferencial equivale a aproximadamente 5% do valor da produção industrial submetida ao imposto naquele ano.

Cabe ressaltar que, em 1973, o valor total do IPI a ser recolhido correspondeu à 9,7% do valor do faturamento da indústria de transformação, em suas vendas para o mercado nacional (saídas para o mercado nacional) submetidas ao imposto.

Assinale-se que nesse mesmo ano, o total do IPI debitado correspondeu a 14,37% do valor das saídas (vendas) para o mercado nacional, as quais possibilitaram créditos fiscais equivalentes a exatamente 4,72% daquele valor.

Desta forma, em função da sistemática de cálculo adotada pelo método do crédito fiscal, as empresas industriais tiveram que movimentar, adicionalmente , recursos

---

(10) Cf. dados publicados no Anuário Econômico - Fiscal S.R.F. - Ministério da Fazenda, Brasília,1974,pp.96 e 109.

financeiros equivalentes a 1/3 do IPI faturado.

Nos ramos em que as relações interindustriais são mais intensas - conduzindo a circuitos produtivos mais extensos - haverá maior repercussão do IPI sobre os preços. O total do IPI a que estão submetidos os bens elaborados nas etapas iniciais e intermediárias do circuito produtivo expressam quantitativamente essa repercussão.

Quanto menor for a diferença entre IPI debitado e o creditado, maior o impacto desse imposto ao longo do circuito produtivo. Portanto, quanto mais próximo for o montante do IPI recolhido na etapa final, do IPI debitado, menor será o impacto sobre os preços dos bens, ao longo do referido circuito.

A receita tributária do imposto que estamos analisando deveria corresponder ao valor efetivamente recolhido pelas empresas em função das operações industriais.

Assim seria se não houvessem os incentivos fiscais, principalmente os referentes às exportações de manufaturados.

III.C - O Incentivo Fiscal às Exportações de Manufaturados

A política tributária tem feito largo uso do IPI, no sentido de promover o incremento das exportações de manufaturados, concedendo, não só isenção quanto ao pagamento do tributo, como também, que as empresas exportadoras se creditem do valor do IPI correspondente aos produtos exporta

dos.

Objetiva-se com tal política aumentar o poder de competitividade dos produtos no mercado externo. Por outro lado, isto resulta num fortalecimento das empresas industriais exportadoras de manufaturados, que podem ampliar por este motivo, seu grau de influência e domínio no mercado interno.

As Pequenas e Médias Indústrias, que não têm condições de exportar sua produção, mas competem com as Grandes Indústrias, - as que geralmente participam do programa de exportações, - disputando apenas o mercado interno, - ainda que, não necessariamente naqueles produtos exportáveis, - ressentem-se, perdendo poder de competitividade, na impossibilidade de também fazer uso daqueles incentivos.

A possibilidade das empresas se creditarem, abatendo do montante do IPI devido sobre as vendas no mercado interno, o valor do IPI calculado como se devido fosse nas vendas ao exterior, representam efetivamente um alívio financeiro às empresas, que desse mecanismo fazem uso, com reflexo direto nos custos de produção e no Capital de Giro. (11)

Esse artifício legal representa um forte estímulo às

---

(11) As empresas industriais de menor porte, não possuindo, objetivamente, condições de participar do "esforço" empreendido para o incremento das exportações, sofrem um impacto negativo, uma vez que a manipulação do IPI cria condições bastante favoráveis às indústrias de maior porte (exportadoras), que tendo sua situação financeira favorecida, poderão oferecer vantagens adicionais ao mercado consumidor interno ou fortalecer, ainda mais, sua estrutura econômico-financeira.

unidades produtoras que exportam parcela substancial da produção. Pode ocorrer, neste caso, que o crédito fiscal do IPI atinja montantes superiores aos do IPI devido pelas operações no mercado interno. Frise-se, que então, poderá haver, inclusive, ressarcimento em espécie às empresas industriais. (12)

A esse respeito, Doellinger que estudou o assunto em trabalho publicado pelo IPEA aponta: "No que se refere ao IPI, as possibilidades de utilização dos créditos são as mais amplas possíveis, pois até em dinheiro esses créditos podem ser convertidos, e nesse caso não se impõem deduções por importações de insumos. Esses tipos de benefícios constituem claros subsídios, acarretando, consequentemente, perda de receita do Governo ..." (13)

A intensidade dos estímulos fiscais à exportação de manufaturados é bastante expressiva, considerando que, além do IPI, abrangem também o ICM e o Imposto de Renda.

Cremos pois, que os incentivos concedidos às exportações representam um fortalecimento das empresas exportadoras no mercado interno, podendo resultar num desloca-

---

(12) A Lei nº 4 502, de 30 de novembro de 1964, estabeleceu a isenção do IPI nas exportações e o Decreto nº 64 833, de 17 de julho de 1969, possibilitou o crédito do valor IPI calculado como se devido fosse sobre as exportações.

(13) Cf. Carlos Von Doellinger e outros em Transformação da Estrutura das Exportações Brasileiras: 1964/70. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1973 (Coleçao Relatórios de Pesquisas, nº 14), p. 178. Este trabalho constata que, em 1970, o custo dos incentivos às exportações situava-se em torno de 40% do valor dessas exportações.

mento de competidores nesse mercado e consequente concentração industrial e diminuição das condições de concorrência, caso não ocorram medidas compensatórias.

III.D - Outras Repercussões do IPI

D.1 - A Superposição Tributária

Uma anomalia relacionada com a sistemática de imposição do IPI diz respeito a inclusão do ICM na base de cálculo sobre a qual incide aquele tributo. Isto provoca uma deturpação que interfere na economia das empresas e nos preços dos produtos, configurando uma superposição tributária sobre o mesmo objeto econômico e contribuindo, destarte, para a ampliação do IPI a ser debitado. (14)

Essa circunstância faz com que se possa dizer que o IPI se constitui numa forma de imposição sobre "valores agregados" a preços de mercado.

D.2 - A Transferência da Carga Fiscal no Âmbito das Atividades Industriais

Sendo o IPI uma forma de imposição indireta,

---

(14) Destaque-se que esses dois tributos têm o mesmo fato gerador, a saída de mercadoria do estabelecimento industrial, sendo entretanto o ICM calculado "por dentro". A esse respeito, a Confederação Nacional da Indústria assim se manifestou no seu Documento sobre Política Tributária e Desenvolvimento Econômico, obra citada, p. 16: "O cálculo do ICM "por dentro" ainda não foi aceito pelas classes produtoras que o consideram motivo de dupla tributação".

os produtores industriais não devem arcar com seu ônus.

Entretanto, a estrutura do mercado e as características da oferta e da demanda podem gerar situações em que o produtor se veja obrigado a suportar, ainda que parcialmente, os efeitos derivados do imposto.

Tal fenômeno ocorrerá quando as empresas, dado o peso do IPI, se vejam forçadas - a fim de manter os preços e as condições de competitividade no mercado - a promover uma eventual redução do lucro, para não inflar a base de cálculo sobre a qual recai esse imposto.

As condições de concorrência vigentes no mercado, bem como o porte das empresas envolvidas no processo de produção e distribuição determinam a ocorrência desse fenômeno, assim como seu nível de intensidade. Situação típica se apresenta quando os fornecedores ou a clientela das Pequenas e Médias Indústrias se constituem em estabelecimentos de grande porte, e os estabelecimentos de menor porte não tenham influência decisiva na fixação dos preços. Isto quer dizer que esses preços serão manipulados por fornecedores ou pela clientela composta por grandes estabelecimentos, em muitas circunstâncias, representados por verdadeiros monopsônios ou oligopsônios. Essa situação é muito comum quando empresas industriais de porte diferenciado estão envolvidas em relações de complementaridade industrial.

Quando empresas de menor porte constituem a clientela de Grandes Indústrias, qualquer alteração na composição dos custos, inclusive carga e majoração do IPI, se

rá transferida ao preço de venda sem grandes dificuldades.

As dificuldades poderão estar, isso sim, na estrutura de custos das empresas pequenas, pois a transferência dessas majorações de custos aos preços de venda de seus produtos pode criar sérios obstáculos a sua comercialização.

Quando estabelecimentos de pequeno e médio porte não apresentam condições de evitar acréscimos nos seus custos de produção, resultantes da atuação de fatores exógenos, e havendo rigidez quanto aos preços de venda de seus produtos, ou tais empreendimentos "absorvem" tais majorações, comprimindo, portanto, a margem de lucro, ou -e muito frequentemente é o que sucede - deixam de produzir o bem buscando outra alternativa de produção.

O incremento dos componentes dos custos que irão formar o preço de venda ampliam, não apenas o valor da produção, mas e, em consequência, o valor do IPI, o que elevará ainda mais o preço final de venda.

Situações semelhantes podem ocorrer, sendo todavia resultantes, não da elevação dos custos mas do próprio IPI. Assim, todas as vezes em que são procedidas majorações do tributo, nem sempre tais acréscimos poderão ser integralmente transferidos aos preços, obrigando nesse caso, o produtor a manter o preço de venda ao consumidor,com o imposto incluso, no mesmo nível, isto é, no nível anterior quando o imposto ainda não havia sido majorado.

Situação menos incômoda - pois a repercus-

são sobre a economia da empresa será menor - ocorre quando a Grande Indústria, na posição de cliente,"concorda" em pagar "um pouco mais" pela produção que adquire, devido à elevação da alíquota do IPI, sem entretanto chegar ao "extremo" de aceitar a incorporação da totalidade do acréscimo legal do imposto.

Entretanto, é preciso fazer uma distinção quanto aos efeitos do IPI sobre a economia das empresas , pois a elevação do preço de venda, devido ao aumento legal desse imposto, se configura como perfeitamente " natural," devendo o mercado operar, ou se ajustar, aos novos níveis de preços.

Como já assinalamos, essa nem sempre é a reação do mercado, ou melhor dizendo, a reação do mercado será ajustar os preços de compra ou de venda conforme a posição de comprador ou vendedor das empresas que exercem o domínio do mercado. O que se buscará será a transferência dessa carga, seja para trás, para os fornecedores, seja para frente, para o mercado consumidor.

A particularidade desta situação reside na utilização de reajuste parcial ou manutenção de preços do produto - por períodos não muito extensos -, após majoração de alíquotas. A unidade produtora afetada com a redução do lucro procurará, gradualmente, retomar a margem de lucro que considera necessária, procedendo a reajustes periódicos dos preços. E a dose dependerá das condições de competição no mercado.

Já, quando a elevação do preço de venda se deve, não a que tenha havido majoração da alíquota, mas porque, mantida a alíquota, o valor da produção foi acrescido por incremento nos itens dos custos que o compõem, resultará, da mesma forma, em maior nível absoluto do IPI.

A aceitação desses novos preços será, entretanto, muito mais problemática, uma vez que, não sendo considerada, neste caso, "procedimento natural" - aceito sem maiores indagações - exige justificativas convincentes.

A pequena indústria posicionada num circuito produtivo, numa etapa intermediária, poderá ser duplamente afetada pelos impactos derivados do aumento do IPI. Em primeiro lugar, pelo valor desse imposto presente nas mercadorias compradas e ainda por não poder proceder à integral transposição do imposto aos seus preços de venda, se a clientela não estiver disposta a pagar tais aumentos, tendo - pelo seu poderio econômico - condições de influenciar decisivamente na determinação dos preços dos produtos que irá consumir.

Esses procedimentos para transferência de encargos do IPI se fazem presentes, não unicamente no tocante aos preços, mas nas condições de comercialização, pois o fator prazo, pode muitas vezes ser mais importante, ter maior peso e influência do que a manipulação de preço.

D.3 - Os Prazos de Recolhimento e Comercialização e a Capacidade Econômico-Financeira das Empresas

Assim, os prazos de compra e de venda podem ser manipulados pelas empresas de maior porte - envolvidas no processo de produção e distribuição - por serem as que naturalmente têm condições de adotar tais procedimentos.

A antecipação dos prazos relativos as mercadorias compradas de grandes estabelecimentos fará com que as empresas de pequeno e médio porte tenham que desembolsar recursos financeiros em menor prazo. E, geralmente,não estão em condições de assim proceder, sem que isso venha a representar um elevado ônus financeiro.

As alterações dos prazos de comercialização repercutem diretamente no Capital de Giro das empresas. As empresas que efetuam suas compras para pagamento a prazo e vendem seus produtos à vista deverão ter uma situação financeira bem mais favorável que as empresas que se encontram numa situação inversa, ou seja, vendendo a prazo e comprando à vista.

Não é entretanto pacífico afirmar que, toda e qualquer empresa tenha possibilidade de "escolher" seus prazos de comercialização para compras e vendas. As peculiaridades do mercado impõem certas regras, sendo tais prazos condicionados pela estrutura e características da oferta e da demanda. As empresas industriais que ocuparem posição de domínio sobre o mercado, terão, consequentemente,

maiores condições de interferência na fixação dos prazos. Via de regra, as pequenas e médias empresas não exercem tal posição tendo pois que se submeter às regras estabelecidas pelos empreendimentos de maior porte.

O IPI, compondo o preço de venda das matérias-primas e dos produtos finais, faz com que ao serem dimensionados os recursos - para aquisição das mercadorias utilizadas no processo produtivo ou para financiamento das vendas dos produtos elaborados - ocorra uma elevação do nível de tais recursos, na proporção correspondente a sua incidência sobre os preços. Desta forma, o montante de recursos dispendidos no processo de produção-distribuição fica estabelecido pela composição dos preços - resultado da estrutura de custos e margem de lucro - e pelo valor da alíquota do IPI que a eles deverá se sobrepor.

Como vimos, uma alteração geral das alíquotas do IPI afetará as empresas industriais, tanto na composição dos custos - ao incidir sobre o valor das matérias-primas e materiais necessários à produção - como, e também, no preço de venda dos produtos elaborados.

A mecânica de apuração do IPI, referente ao valor do tributo a ser recolhido periodicamente ao fisco, torna possível, atualmente, deduzir o imposto já pago nas compras, do total do imposto devido pelas operações de venda. No prazo fixado pelos fornecedores, as indústrias terão que desembolsar o equivalente ao valor das mercadorias compradas, com o IPI incluso. Ao procederem à venda de seus produtos, os gastos anteriormente efetuados para

sua elaboração serão, então, cobertos. Entretanto, existe uma defasagem entre os momentos em que se efetuam os gastos e os que se referem ao recebimento das vendas. Por hipótese, se as mercadorias forem compradas a prazo (60 dias, por exemplo) nesse momento deverá ocorrer o desembolso, e como se sabe, de valor equivalente aos preços com o IPI incluso. A não ser que o momento da entrada de recursos relativos aos produtos vendidos também seja de 60 dias, a defasagem de prazos afetará a situação financeira das empresas, pois o desembolso se dará em momento distinto da entrada dos recursos financeiros.

Registre-se, a propósito, que idênticos prazos de compras e vendas não significa, necessariamente, que ocorram no mesmo momento, pois há que se considerar o tempo para o processamento industrial. Se este, por hipótese, correspondesse a 30 dias, a empresa produtora teria que financiar os gastos efetuados nesse período, ainda que os prazos de compras e vendas fossem coincidentes. Haveria, portanto, necessidade de financiar o IPI incluso nas compras no período de defasagem. A representatividade desse encargo estará vinculada ao valor das alíquotas do IPI incidentes sobre as mercadorias compradas.

Afora as repercussões relativas aos prazos de compras e vendas inerentes às atividades industriais, vejamos agora um dos condicionantes que pode agravar o custo financeiro das empresas, derivado das relações entre o fisco e as unidades produtoras: os prazos de recolhimento do IPI.

Como já mencionamos no capítulo I, a legislação fiscal estabelece a maneira e a época em que o IPI deve ser recolhido aos cofres públicos. Dependendo dos prazos de comercialização, utilizados pelas indústrias, e dos prazos de recolhimento fixados pela legislação tributária poderemos ter repercussões econômicas significativas sobre as atividades industriais. Tais repercussões se farão sentir, diretamente, e em primeira instância, na situação financeira das empresas. A "escolha" dos prazos de comercialização como já foi observado, está, na prática, condicionada a uma série de fatores e circunstâncias, alguns dos quais passíveis de manipulação pelos estabelecimentos industriais, segundo seja seu grau de dominação do mercado.

O que nos parece relevante evidenciar diz respeito a eventuais defasagens entre o prazo em que o tributo deve ser recolhido e o prazo em que as empresas vendem o produto, época em que estarão de posse dos recursos financeiros, aptas, pois, a efetuar o recolhimento do imposto. Se os prazos de recolhimento do IPI, entretanto, forem superiores aos de venda dos produtos haverá um alívio financeiro para as indústrias quanto ao recolhimento do imposto. Por outro lado, sendo os prazos de venda superiores ao do cumprimento da obrigação tributária, haverá, necessariamente, o surgimento de um tipo de despesa para as indústrias, pela necessidade imperiosa de financiar o IPI. Nessa circunstância, estarão antecipando os recursos ao fisco, pois estes só entrarão em seu caixa após vencido aquele prazo de recolhimento.

No tocante ao IPI, como se sabe, os consumidores são os contribuintes de fato, e, os produtores industriais, são, legalmente, os contribuintes de direito. Porém, nas circunstâncias ora apontadas, essa distinção deixa de prevalecer e, pelo menos, momentaneamente os produtores terão que arcar com o ônus financeiro representado pelo valor do IPI.

Considerando a eventual defasagem dos prazos, a análise que procedemos - tendo em vista caracterizar as repercussões econômicas do IPI sobre a economia das empresas - permitiu constatar que, desde a implantação do IPI, os prazos de recolhimento têm sido objeto de inúmeras modificações. De uma maneira geral, pode-se afirmar que, mais recentemente, o impacto desfavorável causado por prazos de recolhimento inferiores aos de comercialização dos produtos, tem sido bastante atenuado, tendo em vista periódicas dilatações concedidas pela legislação tributária.

A análise histórica da evolução dos prazos para o recolhimento do imposto demonstra uma tendência à ampliação.

Após a implantação do Imposto de Consumo, na modalidade de imposição não-cumulativa, os prazos de recolhimento foram alterados inúmeras vezes.

Até 1966 os prazos de recolhimento eram quinzenais para todos os produtos submetidos ao tributo.(15)

---

(15) Até 1964 o recolhimento do imposto estava fixado em 15 dias fora a quinzena. E entre 1964 e 1966 o prazo geral era de 15 dias fora o mês.

Ora, logo se vê que, com exceção daqueles produtos que "normalmente", em função de suas características, são comercializados à vista - caso, por exemplo, de cigarros e bebidas - a grande maioria dos contribuintes era obrigada a "financiar" o recolhimento, uma vez que este se antecipava aos prazos de venda.

Com a introdução do IPI esta situação sofreu uma alteração favorável ao conjunto das empresas industriais, uma vez que até 1968 o prazo de recolhimento, para a maioria dos contribuintes esteve situado em 45 dias fora o mês. Entre 1969 e 1970, o prazo geral estabelecia 60 dias, em 1971, 75 dias e já a partir de 1972 era dilatado, fixando em 90 dias fora o mês, o recolhimento do IPI para a maioria dos produtos capitulados no RIPI. (16)

Daí podermos concluir que, os prazos de recolhimento têm sido bastante manipulados, enquanto um dos instrumentos de política econômica, no sentido de aliviar a carga financeira das empresas. Fica evidenciado entretanto, a partir dessa premissa, que durante cerca de uma década, 1958 a 1968, a grande maioria dos contribuintes do IC e do IPI, deve ter tido problemas quanto ao recolhimento do tributo, tendo sua situação financeira agravada pela necessidade de financiar o imposto. Esses problemas con-

---

(16) Em 1972, o Regulamento do Imposto sobre Produtos Industrializados estabelecia, além do prazo geral, comum para a maioria dos produtos, outros 7 prazos diferentes, entre si, para uma série de produtos, variando de 15 dias fora a quinzena, para as empresas produtoras de fumo, a 150 dias fora o mês para os produtores de fios, fibras e resíduos têxteis.

substanciados na elevação dos custos financeiros e do capital de giro, certamente influiram no nível de lucratividade e de capitalização das empresas. Apenas aquelas empresas que produzem bens cujos prazos de vendas são extremamente curtos, não teriam sido afetadas pelas diretrizes emanadas da Secretaria da Receita Federal, no tocante ao recolhimento do imposto.

É claro, e mais uma vez voltamos a frisar, que o impacto causado na economia das empresas não foi exatamente o mesmo para o conjunto do setor industrial. O poderio econômico expresso pela maior composição de recursos próprios na estrutura do capital investido, ou ainda, e também, a maior facilidade de acesso ao crédito para financiamento do capital de giro - características intrínsecas aos estabelecimentos de maior porte, - induziram a repercussões menos negativas em tais empreendimentos. Além disso, essas empresas podem ter procedido aos necessários ajustes, quer nos prazos de comercialização, quer nos preços, de maneira a compensar eventuais custos derivados dos prazos de recolhimento do IPI. Podem mesmo ter induzido a clientela ou os fornecedores a se ajustarem aos prazos que lhes eram mais convenientes.

Podemos ainda inferir que, as pequenas e médias empresas, pelas peculiaridades naturais do seu porte e estrutura, não apresentando condições de promover tais manipulações, constituem-se, muito provavelmente, nas que se veem mais atingidas.

Não se pode deixar de assinalar que os pra

zos de venda praticados pelas empresas industriais caracterizam-se por extrema flexibilidade. Quando dizemos que os prazos variam, estamos nos referindo aqueles prazos de comercialização que concentram o maior volume do faturamento. Como sabemos, é praxe comercial, - presente na grande maioria das empresas industriais - trabalhar com varia dos prazos de comercialização, ajustados ou adequados às características do produto e da clientela.

Desta forma, quando afirmamos, que a partir de 1972, os prazos para o recolhimento do IPI "se tornaram mais favoráveis" para os contribuintes - na medida em que efetivamente indicam um alívio financeiro, resulta do da postergação do momento de efetuar o recolhimento do tributo -, isto não quer dizer que, número significativo de empresas deixou de ter problemas financeiros relacionados com o pagamento do IPI. Isto porque, para muitas empresas, o prazo médio de vendas é igual ou superior a 90 dias. Portanto, pode-se concluir que tais empresas permanecem em dificuldades, devendo recorrer a capital próprio ou de terceiros para saldar o tributo.

Frise-se ainda que, apesar da política tributária ter diversificado os prazos de recolhimento para alguns produtos, não cremos que a orientação tenha se pautado por uma análise da estrutura econômico-financeira das empresas produtoras.

Observa-se que, principalmente nos anos mais recentes, tem sido feito intenso uso do expediente de postergar os prazos de recolhimento, casuisticamente, para

fazer frente a situações conjunturais. Apesar dos aspectos meritórios de tais iniciativas, não podemos deixar de assinalar que seus reflexos, entretanto, não repercutiram com a mesma intensidade, se atentarmos para o porte e as condições estruturais das empresas industriais, seu posicionamento, grau de participação e domínio do mercado.

Assim sendo, cabe enfatizar que a dilatação dos prazos de recolhimento representa uma circunstância favorável para a economia das empresas. Os efeitos dessa medida, entretanto, podem ter repercussões favoráveis, mas em termos relativos, se concomitantemente os prazos de comercialização seguirem a mesma tendência. Nesse caso, as medidas governamentais apenas neutralizariam o agravamento dos custos financeiros inerentes à extensão do período de comercialização.

Parece-nos ainda relevante assinalar que os prazos de recolhimento, sendo fixados para os produtos e independendo esta fixação, das características dos estabelecimentos que os produzem (porte e grau de domínio no mercado), geram distorções, que atingem com maior intensidade as Pequenas e Médias Empresas.

Muitas vezes essas empresas se veem obrigadas a dilatar seus prazos de comercialização com o intuito de "conquistar" ou atender novas faixas do mercado, sendo tal medida condição "sine qua non" para que possam incrementar suas vendas. Esse fato é bastante comum, inclusive para manter o nível de vendas, em períodos de restrição creditícia. A clientela impossibilitada de obter os recursos

financeiros necessários, nas fontes usuais, atrasa os pagamentos e solicita ampliação dos prazos de venda. Especialmente quando fornecedores e clientela se constituem em estabelecimentos de menor porte, o fenômeno ocorre com maior intensidade. Como tais peculiaridades não são consideradas pela legislação tributária, essas indústrias podem ter seus custos financeiros agravados pois, para manter sua política de negócios, podem estar comercializando seus produtos com prazos superiores aos de recolhimento.

Assim, as dificuldades "normais" que caracterizam as empresas industriais de menor porte - inerentes ao seu restrito grau de domínio ou de influência sobre as condições de comercialização - ficam agravadas quando não conseguem proceder à "manipulação do IPI" segundo seus interesses. Por isso mesmo, podemos afirmar que são as empresas desse tipo as que mais sentem as repercussões econômicas promovidas a partir desse tributo. Em outras palavras, parece que, além de não terem condições de provocar as repercussões acima apontadas - com efeitos para frente ou para trás, segundo for a posição desses estabelecimentos no processo de produção e distribuição dos bens -, justamente pela maior fragilidade da sua estrutura econômico-financeira, serão as mais sensíveis a tais repercussões.

Para concluir as observações relativas à defasagem entre prazos de vendas e de recolhimento do IPI resta assinalar que muitas Pequenas e Médias Indústrias, por não disporem de suficiente capital de giro próprio e nem conseguirem obter recursos financeiros de terceiros - o que ocorre com

certa frequência - ficam com a única alternativa de proceder ao recolhimento do tributo com atraso. Isto resultará no pagamento do imposto acrescido de juros e correção monetária, o que elevará sobremaneira seus custos financeiros, podendo promover a descapitalização do empreendimento.

Quanto ao capital de giro, algumas digressões merecem ser feitas.

A participação de recursos próprios nesse capital difere segundo o tamanho das empresas, sendo muito comum nas indústrias de menor porte, senão a totalidade, pelo menos a maior parte desse capital , ser constituída por recursos emprestados de terceiros. Desta forma, se o IPI vier a acarretar maiores necessidades de Capital de Giro e maiores encargos financeiros, a estrutura patrimonial das empresas, sendo diferenciada, fará com que as repercussões econômicas também o sejam. Essas repercussões se farão sentir em todas as empresas, porém com diferentes graus de intensidade.

Daí considerarmos haver necessidade de uma preocupação maior quanto aos variados reflexos sobre a economia das empresas. Eventualmente até, estabelecendo-se medidas diferenciadas para tornar seus efeitos semelhantes.

Tomando-se como referencial a estrutura dos custos e dos preços, a composição do Capital de Giro e a própria estrutura do capital investido nos empreendimentos industriais, observa-se-á adequadamente os efeitos diferenciados que o IPI pode ocasionar em função das referi-

das especificidades. No tocante a matérias-primas , quanto maior for sua participação no valor da produção, maior será, em termos relativos, o peso do IPI incluso e seus efeitos sobre o montante do Capital de Giro.

Na análise que procedemos, a partir de dados do Censo Industrial de 1970, constatamos que a participação dos gastos com matérias-primas, materiais e componentes varia de 18,56 a 73,29% em relação ao valor da produção, segundo os grupos de atividade industrial e estratos de tamanho, de acordo com as informações constantes no Quadro III.5.

A política de negócios, relativa às matérias-primas e sua estocagem com vistas a alimentação do processo industrial, varia de uma empresa para outra, no tocante ao dimensionamento das quantidades mínimas e máximas a serem adquiridas. Na raiz de tal diferenciação encontraremos a capacidade econômico-financeira das empresas, os preços e os prazos de pagamento oferecidos pelos fornecedores daqueles materiais. Quanto menores forem os prazos de pagamento das matérias-primas, maiores serão as necessidades de Capital de Giro.

Se quisermos verificar as reais possibilidades de desenvolvimento de um empreendimento industrial, teremos que,em um nível de análise, avaliar as perspectivas do mercado e, num outro, internamente, conhecer sua capacidade econômico-financeira. Esse conhecimento deveria abarcar, em primeira instância o grau de participação do capital próprio na totalidade dos investimentos. A análise pos

Quadro III.5

Participação dos Gastos com Matérias-Primas , Materiais e Componentes no Valor da Produção Industrial - 1970

(Em percentuais)

Brasil

Ramo \ Tamanho (nº empreg)	Até 99	100 a 499	500 e mais	Total
Minerais não Metálicos	27,62	27,20	22,57	26,01
Metalúrgico	48,54	57,10	49,70	52,70
Mecânico	38,29	39,92	45,21	40,77
Mat.Elétrico e Comunic.	46,88	46,13	45,56	46,12
Mat.de Transporte	40,50	44,97	56,58	53,09
Madeira	46,89	49,23	18,56	45,80
Mobiliário	46,41	41,74	35,66	44,48
Papel e Papelão	49,27	50,40	41,11	47,22
Artefatos de Borracha	50,36	35,49	45,92	45,16
Couros, Peles e Simil.	54,12	55,23	44,24	53,10
Produtos Químicos	55,27	57,44	51,67	54,70
Prod.Farm.e Veterinários	28,23	25,34	29,29	26,52
Perfum., Sabões e Velas	53,26	46,00	43,69	47,63
Prod.Matérias Plást.	50,11	43,12	42,98	45,73
Têxtil	60,11	46,59	42,48	49,81
Vest.,Calç.e Art.Tecidos	56,05	48,96	49,10	52,66
Prod.Alimentares	66,59	66,18	73,29	67,41
Bebidas	45,54	41,90	29,88	40,28
Fumo	53,00	61,74	25,62	36,69
Editorial e Gráf.	30,32	27,99	26,88	28,74
Diversas	34,57	31,29	24,51	32,51
Total	52,64	50,98	48,95	50,92

Fonte: Censo Industrial - IBGE - 1970

terior nos levaria à identificação da participação do capital próprio no Capital de Giro.(17)

A participação dos recursos de terceiros no capital destinado às imobilizações técnicas se configura como extremamente inadequada, pois caracteriza uma situação de dependência dos "proprietários" do empreendimento e um fator impeditivo do desenvolvimento e expansão da empresa.

O financiamento do Capital de Giro através de empréstimos torna a empresa bastante vulnerável às oscilações de preços e prazos,à política monetária e creditícia,contribuindo para uma elevação dos custos financeiros.

E, finalmente, uma outra análise a ser procedida diz respeito à estrutura e ao montante do capital que compõe o Capital de Giro Líquido.(18) A participação de capital de terceiros no Capital de Giro Líquido agravará a situação financeira do empreendimento, uma vez que os custos financeiros dos empréstimos ou do desconto de duplicatas junto a rede bancária onerarão ainda mais os cus

---

(17) O Capital de Giro próprio pode ser quantificado através da diferença entre o Não Exigível e o valor do Imobilizado.

(18) O Capital de Giro Líquido difere do Capital de Giro Bruto, Ativo ou Total, por representar apenas as necessidades de recursos da empresa,descontados os compromissos com fornecedores e governo (compras a prazo e impostos a pagar). Em termos contábeis seria representado pela diferença entre o Ativo Circulante e o Passivo Circulante, ou entre, o Disponível mais o Realizável a curto prazo e o Exigível a curto prazo.

tos.

Frise-se ainda, que existem algumas condições para o desconto de duplicatas, vigentes no mercado financeiro. O volume de títulos que uma empresa pode descontar depende de regras estabelecidas pelo sistema bancário. Como é sabido, os estabelecimentos bancários que realizam operações de desconto de duplicatas condicionam essas operações à manutenção, pelas empresas industriais, de um saldo médio em sua conta bancária. O montante de recursos financeiros obtidos pelo desconto de duplicatas é definido pela relação entre aquele montante e o saldo médio da conta bancária. Devido a tal regra, se uma empresa quiser ver expandido os limites do seu "crédito" terá que ampliar, ou melhor, imobilizar maior quantidade de recursos financeiros, de forma a elevar seu saldo médio. A imobilização de recursos financeiros para manter o saldo médio bancário, é em si mesma, onerosa, representando um encargo financeiro a mais para os estabelecimentos industriais. (19)

O incremento dos custos financeiros das em-

---

(19) Nos períodos de restrição creditícia esses encargos se agravam pois, os custos financeiros se elevam, sendo "solicitado" maior volume de saldo médio pelos estabelecimentos bancários. Um artifício utilizado pelos empresários ou induzido pelos estabelecimentos bancários é a utilização do crédito pessoal como meio para suprir necessidades de capital de giro. Como, entretanto, a taxa de juros, nesse caso, "é ainda mais alta", o custo financeiro pode se tornar proibitivo. Mesmo assim, empresários de indústrias de menor porte fazem intenso uso dessa "linha de crédito". Outra alternativa, muito comum, é a recorrência ao mercado paralelo onde, obviamente, os custos são ainda maiores.

presas de menor porte se configura, a nosso ver, como uma característica do recente desenvolvimento industrial brasileiro.

O financiamento do desenvolvimento industrial não só, não teria privilegiado as Pequenas e Médias Indústrias - o que poderia nos conduzir a um debate da validade ou implicações econômicas dessa orientação - como, pelo contrário, tem ocorrido de tal forma que os empreendimentos de menor porte obtêm recursos a um custo desproporcionalmente alto.

As dificuldades para obtenção de crédito crescem de intensidade quanto menor o tamanho das empresas.

A elevação dos custos financeiros contribui para um achatamento do lucro, ainda que em termos relativos, exercendo portanto uma pressão negativa na formação de poupanças internas. O baixo volume de poupanças internas impedirá o desenvolvimento, consolidação ou expansão do empreendimento, a não ser que se recorra a financiamento externo ou a capital de terceiros, ou seja, ao endividamento.

Como se sabe, os empreendimentos de menor porte, na sua grande maioria, são constituídos, quanto à estrutura jurídica, por sociedades individuais ou por quotas de responsabilidade limitada. Este fato, por si só, e dadas as características do mercado de capitais brasileiro, torna impraticável a obtenção de capital a ser incorporado a essas empresas, via Bolsa de Valores. Mesmo as Peque-

nas e Médias Indústrias constituídas em forma de S/A não têm possibilidade de contar com os capitais normalmente endereçados a essa forma de empreendimento,dadas as peculiaridades do próprio mercado financeiro. Registre-se a propósito, que no mercado secundário de títulos mobiliários , nas Bolsas de Valores, não se observa a participação de ações de indústrias de menor porte. Mesmo grandes empresas se valem muito mais de auto-financiamento para sua expansão.

Outrossim, devemos mencionar que as Pequenas e Médias Empresas Industriais não têm utilizado intensamente às fontes oficiais de crédito para o financiamento do setor industrial. Cremos que, em grande parte, devido às dificuldades operacionais estabelecidas para a concessão do crédito. A excessiva "burocratização" que envolve os requisitos e as formalidades exigidos pelos órgãos de financiamento ,ao não considerar as especificidades da estrutura administrativa e organizacional das Pequenas e Médias Indústrias, representa concretamente, um dos obstáculos mais sérios a impedir que tais empresas tenham acesso às fontes onde o crédito é concedido em condições mais favoráveis.

Agregue-se ainda que outra barreira, quiça intransponível para dezenas de milhares de empresas industriais no Brasil,está no sistema de garantias para a concessão de financiamento. O sistema de garantias, tal como vigora, "empurra" as empresas de menor porte para outros canais de financiamento, ainda que estes operem em condi-

ções menos favoráveis para as empresas, em termos de custos financeiros. (20)

As Pequenas e Médias Indústrias fazem intensa utilização do sistema bancário comercial para a obtensão dos recursos imprescindíveis ao funcionamento e ou expansão das atividades, geralmente através das operações de desconto de duplicatas.

Essa sistemática representa forte entrave à expansão dos negócios, por limitar o volume do crédito a ser concedido, uma vez que terá como teto, o próprio montante daqueles títulos. A não obtenção de crédito, superior a esse valor, impedirá,então, a ampliação da produção e em consequência, do próprio volume de duplicatas.

Cria-se portanto um círculo vicioso. As empresas de menor porte necessitam de maior volume de recursos financeiros para a expansão da produção, e a concessão de crédito naquela fonte vincula ou exige, preliminarmente, que haja tal expansão. (21)

---

(20) Há já alguns anos se discute no Brasil a introdução de um sistema de "seguro de crédito" para pequenas e médias empresas. Pelo que sabemos,experiências nesse sentido foram realizadas em outros países com sucesso.

(21) Os fundos específicos de financiamento a médio prazo para capital de giro operados pelos bancos de investimento e desenvolvimento, mesmo representando uma nova alternativa para obtenção de crédito não têm sido largamente utilizados pelas empresas de menor porte, provavelmente devido aos pré-requisitos exigidos e aos elevados encargos financeiros onerados pela inclusão da correção monetária.

Não podendo contar com recursos financeiros para o reforço ou a ampliação do capital, via mercado de capitais, tendo dificuldades na obtenção de crédito ao nível necessário e desejado, ou obtendo-o a custos exageradamente altos em relação à sua estrutura de custos e preços, as Pequenas e Médias Indústrias dependem, cada vez mais, da utilização de poupanças próprias.

O reinvestimento se torna peça fundamental, não só na busca da expansão da capacidade instalada, como também, e muito frequentemente, para a própria consolidação da empresa, modificando a composição da estrutura patrimonial no sentido de diminuir a participação de capital de terceiros . A ampliação do capital, especialmente nas Pequenas e Médias Indústrias, está diretamente atrelada às poupanças internas condicionadas pelo volume de lucros obtido.

Se, como vimos, as Pequenas e Médias Indústrias se veem "forçadas" à convivência com taxas crescentes de custos financeiros, pode-se imaginar quão difícil se torna o fortalecimento e a expansão desses empreendimentos via canalização de poupanças internas. A não ser que houvesse, concomitante e proporcionalmente, um aumento dos preços. O que, diga-se de passagem, e como já frisamos, é bastante problemático se considerarmos que, com raras exceções, as empresas de menor porte não "ditam" os preços no mercado.

A necessidade de manter preços, que em muitos casos pode significar a garantia da própria permanên-

cia no mercado, leva as indústrias de menor porte a absorverem incrementos de custos. Esta situação se apresenta com maior frequência e intensidade, principalmente quando o mercado é altamente concorrencial. É muito comum também estar presente nas relações de complementaridade industrial que envolvem Pequenas e Médias Indústrias.

É ainda válido observar que, se a elevação dos custos financeiros é uma constante entre as Pequenas e Médias Indústrias, seus reflexos dependem do seu peso na estrutura de custos e da composição do preço de venda.

Assim, as possibilidades das pequenas empresas se fortalecerem via reinvestimento de lucros, ainda que expediente muito empregado, se configura como de reduzida repercussão. Dado seu nível, os reinvestimentos seriam, portanto, insuficientes para tornar tais empreendimentos menos dependentes de recursos de terceiros e, mais ainda, para ampliar seu grau de participação no mercado. A maior participação de recursos próprios no Capital de Giro se configuraria então, como um objetivo fundamental e estratégico.

A eliminação de aspectos desfavoráveis vinculados à sistemática do IPI poderia conduzir à redução dos custos financeiros e ao reforço do Capital de Giro.

D.4 - A Sistemática de Apuração do Imposto

Apesar da preocupação em eliminar os efeitos cumulativos presentes no antigo IC, a sistemática uti-

lizada para a apuração do IPI a ser recolhido continua a possibilitar a ocorrência de anomalias que repercutem desfavoravelmente sobre a economia das empresas.

Vejamos, por exemplo, o que ocorre com a base de cálculo para efeito de lançamento ou débito do IPI.

Conforme determina a legislação referente ao IPI, já destacada no capítulo I, o imposto é debitado em cada operação que resulta da saída do produto de estabelecimento industrial ou a ele equiparado. O valor do imposto deve ser explicitado, em separado, na nota fiscal relativa a cada operação mercantil. Esse valor fica determinado pela imposição da alíquota do IPI sobre o valor da produção industrial. Para o adquirente desse bem, o preço será composto pelo valor da produção acrescido pelo IPI.

O valor do IPI assim calculado deveria representar o valor do imposto a ser recolhido, caso não houvesse a possibilidade de ser abatido o montante do IPI já desembolsado pelo produtor nas operações de compra dos bens necessários à elaboração dos produtos. A fim de apurar o imposto a ser efetivamente recolhido, as empresas industriais estão obrigadas a registrar o montante do IPI relativo às vendas e às compras efetuadas.

A contabilização do IPI a ser recolhido é feita por período e realizada segundo o sistema de bases financeiras. Segundo essa modalidade, o débito se configura a partir dos produtos vendidos num determinado período. Não importa se produzidos ou não, nesse período. Também em relação às compras, o crédito do IPI se configura no perío

do em que as mercadorias foram adquiridas, não importando se utilizadas ou não,nesse mesmo período.

Apesar da modalidade de cálculo fundamentada em bases financeiras, do ponto de vista teórico-conceitual, não representar com fidedignidade os valores agregados no período objeto da tributação, (22) cremos que repercute favoravelmente sobre a economia das empresas industriais ao possibilitar a utilização imediata "como crédito" do IPI desembolsado com as mercadorias compradas.

Entretanto, - e aqui se encontra uma anomalia - não é a totalidade do IPI desembolsado nas compras dos bens necessários a elaboração dos produtos que dá direito ao crédito fiscal.

Analisemos pois, as implicações daí resultantes.

---

(22) Uma outra modalidade de apuração do imposto - o sistema de base real - representaria fidedignamente os valores agregados no período. E sobre ela assim se expressa Cesare Cosciani em seu livro El Impuesto al Valor Agregado, obra citada, p. 76: "La forma pura o sobre base real consiste en atenerse rigurosamente al concepto estadístido y económico del valor agregado. El valor agregado imponible se obtiene restando de la producción lograda en um año (sin tener en cuenta que sea vendida o mantenida en existência para su venta en um período posterior) el monto de los gastos efectuados para adquirir de otras empresas las mercaderias, productos y materias auxiliares ingresados en el ciclo productivo del año, así como la cuota parte de costos plurianuales (amortización de instalaciones fijas) imputables a la producción del mismo año. Ello significa que las alteraciones en las existencias no son elementos positivos o negativos que cuncurran a formar el valor agregado del año".

D.5 - A Inclusão de Máquinas, Equipamentos e outros Materiais na Base de Cálculo

Entenderam os legisladores que deveria ser objeto de crédito fiscal apenas o IPI incluso nos bens que iriam incorporar fisicamente os produtos.

Esta foi a orientação impressa - diga-se de passagem, já explícita no Imposto de Consumo - a partir de 1958, ao ser introduzida no Brasil a modalidade de imposição sobre "valores agregados", ou mais precisamente, do imposto de caráter não-cumulativo. (23)

Posteriormente, considerou-se também objeto de crédito fiscal aqueles bens que embora não incorporassem fisicamente os produtos, fossem necessários a sua elaboração, mas desde que consumidos de uma só vez , no

---

(23) Embora a Lei nº 3 520, de 30 de dezembro de 1958, permitisse a dedução dos gastos com matérias-primas e outros produtos adquiridos para emprego na fabricação, deixava dúvidas quanto aos materiais que poderiam ser enquadrados. Durante muito tempo ocorreram distorções relativas à interpretação do texto legal que repercutiram desfavoravelmente na economia daquelas empresas que procediam ao crédito "indevidamente". Posteriormente, tais empresas viam-se obrigadas a pagar o imposto e as multas correspondentes.

processo industrial (consumo rápido). (24)

Devido a referida orientação, os gastos com IPI relativos a inúmeros materiais adquiridos e necessários ao processo industrial, desde que não preencham aqueles requisitos não poderão ser contabilizados para efeito de posterior abatimento do total do IPI a ser recolhido.

Outrossim, somente em 1970, no Brasil, passou a ser permitido o crédito fiscal do IPI relativo as compras de máquinas e equipamentos de produção nacional para instalação, ampliação ou modernização dos estabelecimentos industriais. Mesmo assim, desde que viessem a integrar o ativo fixo e se destinassem exclusivamente a emprego no processo industrial, e observada relação baixada por Portaria Ministerial. (25)

A discriminação pela legislação, dos elementos de custos que podem ser considerados como geradores de crédito fiscal, faz com que tenhamos a incidência do IPI sobre um valor agregado "mais amplo".

---

(24) Cf. Decreto nº 70 162, de 18 de fevereiro de 1972, em seu art. 32: "Os estabelecimentos industriais e os que lhe são equiparados poderão creditar-se do imposto:
I - relativo a matérias-primas, produtos intermediários e material de embalagem, importados ou de fabricação nacional, recebidos para emprego na industrialização de produtos tributados, por estabelecimento industrial ou pelo estabelecimento a que se refere o inciso III do § 1º do art. 3º, compreendidos, entre as matérias-primas e produtos intermediários, aqueles que, embora não se integrando no novo produto, forem consumidos, imediata e integralmente, no processo de industrialização; ..."

(25) Cf. Decreto-Lei nº 1 136, de 7 de dezembro de 1970.

O caso extremo de composição do valor agregado "ampliado" para efeito de tributação do IPI, ocorre ao se deduzir do valor do produto, apenas o valor dos insumos que foram fisicamente incorporados. Consequentemente, a carga fiscal será maior, influindo nos custos e preços.

Vejamos, concretamente, com exemplos hipotéticos, essa situação, supondo que a alíquota do IPI para o produto e os bens necessários a sua elaboração seja a mesma (10%) e tenhamos os seguintes elementos na composição do preço de venda ao consumidor:

Exemplo nº 1	Cr$	Cr$	
Matérias-primas		200,00	
Material auxiliar	22,00		
Depreciação de máquinas	33,00		
Demais itens	445,00		
"Valor agregado"		500,00	
Valor da produção		700,00	
IPI (10%)		70,00	
Preço de venda		770,00	
IPI debitado		70,00	
Crédito do IPI		20,00	(10% de 200,00)
IPI a recolher nesta etapa		50,00	

O preço de venda ao consumidor seria Cr$ 770,00 caso não fosse permitido o crédito fiscal do IPI relativo a material auxiliar e máquinas utilizadas no processo industrial.

Se fosse permitido o crédito relativo ao IPI sobre máquinas, teríamos:

Exemplo nº 2	Cr$	Cr$	
Matérias-primas		200,00	
Material auxiliar	22,00		
Depreciação de máquinas	30,00		
Demais itens	445,00		
"Valor agregado"		497,00	
Valor da produção		697,00	
IPI (10%)		69,70	
Preço de venda		766,70	
IPI debitado		69,70	
Crédito do IPI		23,00	(10% de 200,00 + 10% de 30,00)
IPI a ser recolhido nesta etapa		46,70	

O preço de venda ao consumidor seria Cr$ 766,70 caso fosse permitido o crédito fiscal do IPI relativo a matérias-primas e máquinas.

E finalmente, se o IPI incidente sobre material auxiliar também pudesse ser objeto de dedução do total do IPI a ser recolhido, teríamos:

Exemplo nº 3	Cr$	Cr$	
Matérias-primas e Mat.auxiliar		220,00	
Depreciação de máquinas	30,00		
Demais itens	445,00		
"Valor agregado"		475,00	
Valor da produção		695,00	
IPI (10%)		69,50	
Preço de venda		764,50	
IPI debitado		69,50	
Crédito do IPI		25,00	(10% de 200,00 + 10% de 30,00 + 10% de 20,00)
IPI a ser recolhido nesta etapa		44,50	

O preço de venda ao consumidor seria Cr$ 764,50 caso fosse permitido o crédito fiscal do IPI relati

vo a matérias-primas, máquinas e material auxiliar.

Sintetizando:

	IPI sobre vendas	IPI sobre compras	IPI a recolher
1º exemplo			
Não se permite o crédito do IPI incidente sobre máquinas e material auxiliar	70,00	20,00	50,00
2º exemplo			
Não se permite o crédito do IPI incidente sobre material auxiliar	69,70	23,00	46,70
3º exemplo			
Permite-se o crédito do IPI incidente sobre matérias-primas, máquinas e material auxiliar	69,50	25,00	44,50

No 1º exemplo, o IPI integrando dois dos elementos de custos (material auxiliar e depreciação das máquinas) incrementou o valor do próprio IPI do produto resultando num preço de venda "engordado".

O crédito fiscal do IPI relativo a máquinas, no 2º exemplo, e a máquinas e material auxiliar no 3º, implicou, tanto na redução do IPI a ser recolhido, como, consequentemente, na redução dos preços de venda.

Aliás, não seria adequado dizer que houve uma redução do IPI a ser recolhido, a não ser em termos comparativos, caso fossem utilizadas sistemáticas diversas para a apuração do imposto devido.

Se a intenção do legislador fiscal foi eliminar a incidência cumulativa, ou em cascata, então não se pode dizer que "houve ou haverá uma redução" mas, e sim,

que a sistemática que amplia a base de cálculo do imposto na verdade "promove uma inadequada elevação" do tributo a ser recolhido.

Desta forma, a partir de 1970, evoluiu-se para o cálculo do imposto sobre o "Valor Agregado" líquido, conforme representado no 3º exemplo, com a ressalva de que nem todos os materiais são passíveis de crédito. Portanto, permanece ainda um resíduo cumulativo, caracterizando dupla ou múltipla imposição, agravando a economia das empresas industriais.

A determinação legal que permite a utilização do crédito fiscal do IPI referente aos bens de produção, ainda que tardiamente tomada, representou medida estimuladora ao parque industrial brasileiro produtor de máquinas, equipamentos e aparelhos para uso industrial-com evidentes reflexos sobre as empresas usuárias desses bens - assim como, em última instância, pode-se dizer, sobre os consumidores dos bens por eles elaborados. Se analisarmos as repercussões no âmbito do setor industrial, os empreendimentos que utilizam função de produção do tipo capital intensivo são os que, em termos relativos, mais se beneficiam com o crédito fiscal do IPI sobre máquinas e equipamentos.

D.6 - A Concessão de Isenção ao longo do Circuito Produtivo

Aspecto interessante, que merece ser anali-

sado pelas suas repercussões econômicas, relacionado com o mecanismo de débito-crédito fiscal, é a eventual concessão de isenção do IPI para alguns produtos.

Assim, se houvesse isenção do IPI para máquinas e equipamentos, os fabricantes desses produtos, obviamente estariam desobrigados do pagamento desse imposto. Entretanto, quando as indústrias que utilizam tais máquinas e equipamentos incluem entre os elementos formadores do preço de seus produtos, o custo de amortização do investimento efetuado com esses bens de produção, ainda que indiretamente, haveria uma imposição tributária sobre os mesmos. Não haveria ônus nem para os fabricantes das máquinas e equipamentos, nem para as indústrias que as utilizam, mas, tão somente, para os consumidores dos produtos que resultarem do emprego desses bens de produção. Para que isso não viesse a ocorrer seria necessário que o custo de amortização de máquinas e equipamentos deixasse de fazer parte da base de cálculo do imposto. Essa base seria então, efetivamente, o "valor agregado" líquido.

É digno de registro que - em função do mecanismo do débito - crédito fiscal estabelecido pela legislação do IPI - se os referidos bens não fossem tributados, essa vantagem não seria tão favorável quanto se os mesmos fossem tributados e seus adquirentes imediatamente se creditassem do valor do IPI desembolsado. Economicamente, haveria, até, um acréscimo do valor da produção das máquinas e equipamentos isentos do tributo (preço de venda antes do imposto), pois seus produtores - impedidos de se

creditarem do IPI incidente sobre as matérias-primas e materiais utilizados no processo de produção -, para se ressarcir do imposto já pago, o incluiriam entre os custos, transferindo-o então ao preço de venda. (26)

A isenção do IPI para um bem intermediário não faz com que tal vantagem se transfira à unidade produtora que o venha a utilizar. Esta terá que recolher o IPI sobre o total do valor da produção uma vez que não terá direito a nenhum crédito. Além disso, o bem intermediário terá vindo acrescido pelo IPI incidente sobre as matérias-primas que o compuseram (valor da produção acrescido). Isto fará com que, finalmente, o preço de venda do produto final assim como o IPI debitado sejam de maior valor.

Senão vejamos:

Empresa A
(produtora de bem intermediário)

	Cr$
Matérias-primas	110,00
"Valor agregado"	200,00
Valor da produção	310,00
IPI (isento)	
Preço de venda ao cons.	310,00

Obs: No preço das matérias-primas, Cr$ 10,00 se referem ao IPI. Este valor foi incorporado aos custos do bem intermediário porque a empresa não tem direito ao crédito fiscal, dada a isenção de seu produto.

Empresa B
(que adquire o bem produzido pela empresa A)

	Cr$
Matérias-primas	310,00
"Valor agregado"	300,00
Valor da produção	610,00
IPI (10%)	61,00
Preço de venda ao cons.	671,00
IPI debitado	61,00
Crédito do IPI	0
IPI a ser recolhido nesta etapa	61,00

(26) Pela legislação vigente, as empresas que elaboram produtos isentos não podem se creditar do IPI sobre as compras.

Se o bem produzido pela empresa A em vez de isento, tivesse que pagar 10% de IPI, o total do produto elaborado pela empresa B, bem como o total arrecadado pelo fisco - em razão das operações das empresas A e B- se modificariam, isto é, o preço de venda ao consumidor se reduziria para Cr$ 660,00 e o IPI arrecadado para Cr$ .. 60,00, sendo Cr$ 20,00 recolhido pela empresa A, Cr$ 30,00 recolhido pela empresa B e Cr$ 10,00 recolhido pela empresa fornecedora de matérias-primas para a empresa A.

Empresa A (produtora de bem intermediário)		Empresa B (que adquire o bem produzido pela empresa A)	
	Cr$		Cr$
Matérias-primas	100,00	Matérias-primas	300,00
"Valor agregado"	200,00	"Valor agregado"	300,00
Valor da produção	300,00	Valor da produção	600,00
IPI (10%)	30,00	IPI (10%)	60,00
Preço de venda ao cons.	330,00	Preço de venda ao cons.	660,00
IPI debitado	30,00	IPI debitado	60,00
Crédito do IPI	10,00	Crédito do IPI	30,00
IPI a ser recolhido nesta etapa	20,00	IPI a ser recolhido nesta etapa	30,00

Quando a isenção é concedida para um bem de consumo final haverá uma vantagem traduzida pela inexistência da carga fiscal nos preços. Entretanto, como essa isenção não alcança as matérias-primas e materiais utilizados no processo de produção, permanecerá um resíduo impositivo - que recairá sobre os preços de venda ao consumidor - derivado da componente do imposto incidente sobre aqueles materiais. A situação da empresa A no exemplo anterior (quando isenta do IPI) ilustra esta afirmação.

As unidades produtoras que adquirem matérias-primas e materiais isentos do IPI deixam de auferir vantagem financeira inerente ao mecanismo de débito-crédito fiscal no sistema de bases financeiras. Se esses materiais fossem tributados, as empresas que os adquirem poderiam deduzir o IPI imediatamente, ou seja, no período em que ocorreram as compras. Teriam assim "aliviado" sua situação financeira no tocante ao IPI a ser recolhido nesse mesmo período. Cabe observar, ainda, que o crédito do IPI se dá "de imediato", à vista e, geralmente, o pagamento das compras é efetuado a prazo.

Desta forma, como pressupomos tenha ficado evidenciado, em função dos aspectos até agora abordados,o IPI afeta não só os preços dos produtos como também a economia das empresas industriais.

Todavia, apesar dos aspectos meritórios inerentes à modalidade de imposição não-cumulativa, sua introção não evitou que aflorassem repercussões desfavoráveis derivadas das dificuldades de fixação dos valores das alíquotas segundo a essencialidade dos produtos e da sistemática de apuração e recolhimento.

Cremos que a introdução dessa modalidade ainda em período muito recente não permitiu que todos seus efeitos fossem convenientemente equacionados e avaliados e corrigidas as eventuais distorções. Isto pressupondo que, além do objetivo de canalizar recursos para o setor público, o IPI poderia efetivamente se constituir num imposto estimulador das atividades econômicas. Neste sentido, pri-

mordialmente deveria evitar que ocorressem repercussões desfavoráveis sobre a economia das empresas.

As Pequenas e Médias Empresas, pelas suas próprias condições estruturais relativamente aos aspectos econômicos, financeiros e administrativos sentem com maior intensidade as repercussões derivadas daquele imposto e da sua sistemática. Considerando o papel que essas empresas desempenham, o IPI poderia ser manipulado no sentido de evitar efeitos mais intensos ou ainda criar condições para o fortalecimento e expansão das Pequenas e Médias Indústrias.

Como vimos, nos últimos anos assistiu-se a uma série de alterações nos aspectos intrínsecos ao Imposto sobre Produtos Industrializados, tais como: modificações de prazos e alíquotas, concessão de isenções e incentivos fiscais e extensão do direito ao crédito fiscal dos bens de produção.

Assim como foi feito uso do IPI para estimular as atividades industriais voltadas para a exportação de manufaturados, o manejo desse tributo para promover a dinamização de ramos ou segmentos do setor industrial poderia também ser considerado.

Com esse espírito e objetivo discutiremos então no capítulo IV algumas alternativas.

Capítulo IV

A Inserção do IPI numa Política de Estímulo às Pequenas e Médias Indústrias - Alterações na Sistemática do Imposto e Reflexos nos Custos, Preços e Capital de Giro

IV.A - Considerações sobre a Modalidade de Imposição e a Sistemática do IPI

Partindo da premissa de que a adoção de medidas de política econômica estimuladoras das Pequenas e Médias Indústrias seria desejável, pois possibilitaria a manutenção e o incremento da participação desses empreendimentos no sistema econômico, o instrumental empregado deveria contribuir ou se preocupar primordialmente com a elevação do capital próprio dessas empresas.

Como vimos, o reforço de capital, se canalizado para imobilizações técnicas, permitiria a expansão da capacidade instalada ou a modernização da empresa, através da renovação tecnológica. Usados no capital de giro, os novos recursos injetados tornariam essas indústrias menos vulneráveis, reduzindo os custos financeiros e a dependência de

capital de terceiros.(1)

Ao compor o instrumental de política econômica, o IPI poderia portanto ser manipulado com o intuito de atenuar seus efeitos sobre a economia das empresas e, consequentemente, criar condições para o fortalecimento das indústrias de menor porte.

Pelas suas implicações no conjunto dos tributos que compõem o Sistema Tributário Nacional, as modificações da sistemática do IPI exigiriam estudos minuciosos de caráter jurídico e econômico que extravasam os limites deste trabalho, pois envolvem aspectos de avaliação e de viabilização que merecem ser exaustivamente tratados e analisados.(2)

---

(1) A esse respeito, Maria da Conceição Tavares em seu livro Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro - Ensaios sobre Economia Brasileira. Rio de Janeiro, Zahar Ed., 1972, p. 240, tratando da acumulação financeira e seu significado nos anos recentes, no Brasil, nos revela: "A acumulação financeira se mantém, pois, até 1969/70, mediante uma expansão da dívida pública e privada crescentes e com base numa alta taxa de rentabilidade e negociabilidade de ativos financeiros de curto e médio prazo, que têm seu valor corrigido automaticamente contra a inflação ou oferecem uma taxa de juros antecipada que extrapola as tendências inflacionárias. Este processo deu lugar a um acentuado aumento dos custos financeiros das empresas e a necessidades crescentes de capital de giro que deprimem sua taxa de lucro líquido e, consequentemente, suas possibilidades de acumulação interna."

(2) Cesare Cosciani em El Impuesto al Valor Agregado, obra citada, p. 49, ao discutir a introdução de um imposto sobre o valor agregado no âmbito da Comunidade Econômico Européia assim se manifesta: " ...para reformar un impuesto no basta detenerse en él únicamente, sino que es menester enmarcarlo en el sistema fiscal al cual debe incorporarse, pues sus deficiencias pueden atenuarse o eliminarse por los efectos contrarios de otro impuesto. El problema consiste en crear un sistema tributario integral que asegure la mayor justicia fiscal y los más favorables efectos económicos."

Considerações, entretanto, devem ser feitas no sentido de verificarmos algumas implicações econômicas decorrentes da utilização desta ou daquela modalidade de aplicação e desta ou daquela sistemática de cálculo para apuração do imposto.

A substituição da forma de tributação de caráter acumulativo, por outra caracterizada pela incidência não-cumulativa representou, certamente, uma evolução ao propiciar, fundamentalmente, uma redução dos efeitos negativos do imposto nos preços dos produtos.

A não-cumulatividade elimina os efeitos causados pela incidência de imposto sobre imposto, quando os produtos passam por várias etapas produtivas até adquirir sua conformação final, uma vez que a base de cálculo fica superdimensionada. O imposto resultante, necessariamente maior devido a ampliação da base de cálculo, trará em consequência maior ônus para a formação do preço de venda ao consumidor.

Genericamente, podemos portanto constatar que a modalidade de imposição sobre as vendas, calcada num imposto de caráter não-cumulativo, beneficiou o conjunto das empresas industriais. Claro está que, implicitamente as Pequenas e Médias Indústrias foram beneficiadas ao comporem tal conjunto.

Particularmente, deve-se registrar que a imposição não-cumulativa é bastante favorável às ampliações das relações de complementaridade industrial, que, como se sabe, criam possibilidades de atuação para empresas de menor

porte.(3)

Como já observamos no capítulo II, isto não necessariamente significou uma vantagem só para as Pequenas e Médias Indústrias, pois as grandes indústrias que passaram "a delegar" para outras empresas a produção de partes ou componentes de seu produto, se beneficiam com o fenômeno, talvez mais do que as de menor porte, na medida em que se restringem a processar ou a realizar as operações produtivas mais vantajosas economicamente.

Não deixa de ser significativo o fato da introdução da modalidade de imposição de caráter não-cumulativo no Brasil coincidir com a implantação da sua indústria automobilística, que peculiarmente se vale de inúmeras empresas pequenas e médias para a fabricação de partes e componentes de seu produto.(4)

---

(3) Sobre esse assunto a OCDE-Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico em obra citada, p. 369, considera que a utilização de um imposto sobre o valor agregado favorece a promoção e o desenvolvimento de pequenas e médias empresas, eliminando entraves à subcontratação e especialização industrial.

(4) A participação das empresas de menor porte nas relações de complementaridade industrial, nas etapas mais recentes do desenvolvimento industrial brasileiro é citada por Maria da Conceição Tavares em Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil. Rio de Janeiro, FEA-UFRJ, 1974. Tese de Livre Docência, p. 145: "...durante a implantação e expansão inicial da grande empresa estrangeira terminal, nos novos setores de material de transporte e elétrico, a faixa das pequenas e médias empresas subsidiárias estendeu-se aceleradamente, arcando com grande parte dos custos primários do produto terminado. A produção de partes e peças, pelas empresas nacionais, permitiu às grande empresas, que atuam como oligopsônio de compra, aumentar seus lucros extraordinários durante a etapa expansiva, em que é muito alto o lucro do monopólio."

O IPI sendo um imposto de caráter não-cumulativo, se constitui num instrumento adequado para compartimentar o processo industrial, ou seja, para a ampliação das etapas inerentes à elaboração do produto.

O imposto cumulativo ou em cascata resultava num benefício às empresas com processo integrado de produção, na medida em que a carga fiscal sobre o produto era atenuada.

Por outro lado, acreditamos que a imposição sobre valores agregados, modalidade na qual se insere o IPI, favoreceu as indústrias que empregam função de produção do tipo capital intensivo. Ou melhor dizendo, o imposto sobre valores agregados representou um estímulo a mais para a utilização dessa tecnologia.

Antes da instituição do crédito fiscal do IPI relativo a compra de máquinas, aparelhos e equipamentos, as empresas que fizessem maior uso desses bens teriam a base de cálculo do imposto - o valor da produção - inflada, devido a inclusão do IPI sobre aqueles bens de produção.

Atualmente, com a instituição desse crédito, a base de cálculo do IPI se constitui no "valor agregado" bruto enquanto o imposto a ser recolhido pelas empresas se fundamenta no "valor agregado" líquido.

Não sendo uma característica das Pequenas e Médias Indústrias a utilização de tecnologia de capital intensivo - tendo mesmo tais empresas dificuldade na aquisição de máquinas e equipamentos - "deixam" de auferir as vantagens que a imposição sobre valores agregados oferece. Ficam dessa maneira ampliadas pois, as vantagens relativas

das empresas industriais de maior porte.(5) É valido ainda acrescentar que as Indústrias Pequenas e Médias, que empregam funções de produção altamente absorvedoras de mão-de-obra, têm seus encargos financeiros agravados no tocante aos custos industriais de produção, em razão de incidência dos encargos sociais sobre os salários da mão-de-obra direta. O peso dessas despesas na estrutura de custos das indústrias que trabalham com função de produção do tipo capital intensivo será, obviamente, relativamente menor. Recordemo-nos ainda que salários e encargos sociais são componentes do capital de giro, cujo custo para as indústrias de menor porte, como sabemos, resulta ser bastante expressivo.(6)

---

(5) Sobre as vantagens relativas das grandes empresas assim se expressa João Paulo de Almeida Magalhães em Economia. Rio de Janeiro, Ed.Paz e Terra, 1974, vol.I, p.126: "As empresas de grande porte apresentam três tipos de superioridade sobre as demais, a saber: na sua organização interna, nas suas relações com o mercado e nos seus contatos com o Poder Público. Do ponto de vista da organização interna ela consegue reduzir seus custos médios ao dividir custos fixos por maior número de unidades e tirar maior partido do progresso técnico dada a possibilidade de mais ampla divisão interna de trabalho (que permite introduzir maquinaria mais avançada), da criação de grupos de estudos, da realização de pesquisas próprias etc. Finalmente dado seu grande capital pode constituir estoques mais amplos de matérias-primas e produtos acabados, o que lhe permite reduzir os azares da flutuação de preços e produção."

(6) A taxa de incidência dos encargos sociais sobre o salário tem crescido substancialmente no Brasil, nos últimos anos. Assim, entre 1945 e 1971 evoluiu de 7,9% para 43,9%, conforme dados apresentados por Edmar Lisboa Bacha e outros em Encargos Trabalhistas e Absorção de Mão-de-Obra. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1972 (Coleção Relatórios de Pesquisa, nº 12), p.89.

Talvez fosse exagerado dizer que a imposição sobre valores agregados representa um desestímulo às funções de produção caracterizadas pela maior utilização de mão-de-obra, porém, e isso nos parece correto afirmar, que, no mínimo não estimula as indústrias que utilizam esse tipo de função produtiva.

Na realidade, embora seja louvável a intenção implícita de - via crédito fiscal para compra de máquinas e equipamentos - induzir à modernização e à intensificação tecnológica - aparentemente uma medida "neutra", uma vez que qualquer empresa ao comprar máquinas e equipamentos é assim beneficiada -, a seguinte consideração merece ser feita: na antiga modalidade - quando o imposto era acumulativo e calculado sobre o valor da produção - as empresas de tecnologia de capital intensivo eram mais pesadamente tributadas, dado que o item máquinas e equipamentos sofria ônus fiscal tanto na compra quanto no seu uso (via gastos de depreciação).

Assim sendo, a mudança para o imposto não-cumulativo, juntamente com o crédito fiscal para a compra de equipamentos, ao reparar aquele excessivo ônus fiscal, não pôde promover quaisquer compensações para as empresas que usam tecnologia "labour intensive" - notoriamente as Pequenas e Médias Indústrias.

Vejamos, numa situação hipotética, o que ocorre atualmente, com duas empresas, com estrutura de custos diferenciada: uma, onde os gastos com máquinas e equipamentos têm peso maior, e outra onde os custos com mão-de-obra - in-

cluídos no valor agregado - são mais significativos que os com máquinas e equipamentos; ambas produzindo o mesmo produto, vendendo-o ao mesmo preço, tendo a mesma margem de lucro e submetidas a uma alíquota de 10% de IPI.

Empresa A	Cr$	IPI Cr$	
Gastos c/mat-primas	100,00	10,00	Crédito
Custo de amort.máq. e equip.	50,00	5,00	Crédito
Valor agregado líquido (7)	350,00		
(sendo 50,00 salários e 150,00 lucros)	500,00	50,00	Débito
IPI	50,00	35,00	A recolher
Preço de venda ao consumidor	550,00		

Empresa B	Cr$	IPI Cr$	
Gastos c/mat-primas	100,00	10,00	Crédito
Custo de amort.máq. e equip.	20,00	2,00	Crédito
Valor agregado líquido	380,00		
(sendo 80,00 salários e 150,00 lucros)	500,00		
IPI	50,00	50,00	Débito
Preço de venda ao consumidor	550,00	38,00	A recolher

Portanto, o IPI sendo debitado sobre o valor da produção abrange a totalidade do valor agregado, isto é, o valor agregado bruto. Mas o IPI a recolher se refere apenas ao valor agregado líquido.

---

(7) O conceito de valor agregado líquido aqui utilizado está referido às normas de cálculo para efeito de tributação; inclui, pois, gastos com determinados insumos (energia elétrica, por exemplo) e por esse fato difere do conceito "macroeconômico" de valor agregado.

Anteriormente a 1970, quando a legislação brasileira relativa ao IPI não permitia o crédito referente a aquisição de máquinas e equipamentos empregados no processo de produção, a situação dessas mesmas empresas seria:

Empresa A	Cr$	IPI Cr$	
Gastos c/mat-primas	100,00	10,00	Crédito
Custo de amort.máq. e equip.	55,00	5,00	S/ direito a créd.
Valor agregado líquido	350,00		
	505,00		
IPI	50,50	50,50	Débito
Preço de venda ao consumidor	555,50	40,50	A recolher

Empresa B	Cr$	IPI Cr$	
Gastos c/mat-primas	100,00	10,00	Crédito
Custo de amort.máq. e equip.	22,00	2,00	S/ direito a créd.
Valor agregado líquido	380,00		
	502,00	50,20	Débito
IPI	50,20	40,20	A recolher
Preço de venda ao consumidor	552,20		

O IPI efetivamente recolhido tomou o valor agregado bruto como base de cálculo, resultando num preço mais favorável para a empresa cuja função de produção é "labour intensive".(8)

---

(8) Caberia inclusive indagar se a não existência de uma preocupação específica com as repercussões sobre as empresas que utilizam processos industriais absorvedores de mão-de-obra, não se relaciona ao fato da modalidade de imposição sobre valores agregados ser originária de países onde a disponibilidade do fator mão-de-obra não é abundante, sendo o custo do fator capital mais favorável, em termos relativos.

IV.B - A Apuração do IPI ao longo das Etapas do Circuito Produtivo

Vejamos, entretanto - com relação a essa moderna modalidade de tributação sobre valores agregados - algumas implicações relativas a adoção de sistemáticas alternativas quanto: às fases do circuito produtivo em que o imposto pode incidir e às opções que a técnica fiscal oferece para o cálculo da imposição, tendo como objetivo primordial avaliar as repercussões sobre a economia das empresas industriais.

O IPI poderia ser cobrado, uma só e única vez, por exemplo, na última etapa do circuito produtivo.

Sendo o IPI transferido aos adquirentes dos produtos, os consumidores, pois trata-se de imposto indireto, não deve representar um ônus para os produtores industriais. Desobrigando grande maioria das empresas de efetuar o lançamento do imposto devido, creditado e a ser recolhido, a não ser as empresas da última etapa do circuito produtivo, haveria uma redução de tarefas e despesas administrativas para as empresas industriais.

O volume de recursos financeiros destinados ao IPI - ao longo do circuito produtivo para elaboração do produto- seria reduzido, beneficiando diretamente os produtores das etapas iniciais e intermediárias. Concretamente, esta circunstância pode ser visualizada no seguinte exemplo:

Imposto Monofásico, de última etapa (produtiva)

Pressupostos:

- O IPI incidirá, a taxa de 5%, sobre o valor agregado.
- O imposto devido será calculado tomando como base impositiva a etapa final da produção industrial.
- O circuito produtivo compõe-se de 4 etapas.
- Na primeira etapa, a empresa é produtora de matérias-primas.

Etapa A	Etapa B	Etapa C	Etapa D
VA = 100,00	MP = 100,00	MP = 196,00	MP = 288,00
PVC = 100,00	VA = 96,00	VA = 92,00	VA = 88,00
	PVC = 196,00	PVC = 288,00	376,00
			IPI = 18,80
			PVC = 394,80

VA = Valor agregado
MP = Matérias-primas
PVC = Preço de venda ao consumidor

(Dados em Cr$)

Considerações:

Se o imposto tivesse sido aplicado em cada etapa como ocorre na atual sistemática de cálculo para apuração do IPI, o preço de venda na última etapa seria o mesmo, Cr$ 394,80. Entretanto, os preços de comercialização dos bens elaborados seriam bem distintos, pois a fim de que o IPI pudesse ser satisfeito a cada etapa, ter-se-iam os seguintes preços:

- Etapa A: Cr$ 105,00
- Etapa B: Cr$ 205,80
- Etapa C: Cr$ 302,40

A modalidade de incidência monofásica apresenta como vantagem, em relação a plurifásica, uma repercussão econômica favorável nos preços das etapas iniciais e intermediárias, sendo o tributo devido apenas na etapa final do circuito produtivo, uma vez que os preços inerentes à produção realizada naquelas etapas não seriam onerados pelo imposto. Para as empresas situadas nas etapas intermediárias haveria vantagens tanto nas compras como nas vendas. Seria vantajoso ainda para as empresas situadas na etapa final, uma vez que haveria menor utilização de recursos financeiros nas compras de matérias-primas. Os reflexos no capital de giro seriam evidentes.

Como é particularmente notório, o imposto de etapa única seria muito conveniente às empresas intermediárias do circuito produtivo - onde é significativa a participação de estabelecimentos de pequeno e médio porte, pois todos os gastos efetuados para a elaboração do produto estariam líquidos do imposto, diminuindo pois os custos financeiros de produção e comercialização.

No entanto, concretamente, a averiguação do uso final, relacionada com a produção intermediária poderia tornar problemática a operacionalização do imposto de etapa única, sob a ótica da administração fiscal.

Caso se pensasse na introdução dessa sistemática pa-

ra o IPI - que se caracteriza pelo lançamento do imposto pelas próprias empresas que devem recolher o tributo - muito provavelmente à administração tributária seriam imputadas tarefas administrativas a fim de evitar evasão fiscal.(9)

Apesar das palpáveis vantagens para a economia das empresas que adviriam da tributação monofásica, a "complexidade administrativa" com que teria que arcar a administração fiscal, impede cremos, a adoção dessa sistemática.

A propósito, cabe assinalar que além da própria carga tributária, as tarefas administrativas para apuração dos impostos bem como o acompanhamento das alterações procedidas periodicamente na legislação tributária representam um sério entrave principalmente às operações das empresas

---

(9) No tocante aos encargos da administração tributária cabe destacar os cometários contidos no artigo "Imposto sobre Produtos Industrializados" in Revista de Política e Administração Fiscal. Rio de Janeiro, Secretaria da Receita Federal-Ministério da Fazenda, novembro/dezembro 1969, nº 6, p. 24: "Atualmente, a administração do IPI caracteriza-se pela dispersão dos meios de controle e complexidade de formalidades fiscais:
1. O controle do imposto é realizado em cada estabelecimento-contribuinte: Cada contribuinte é obrigado a promover o controle constante do seu imposto.
2. O controle do imposto demanda uma série de documentos, registros e formalidades e traduz uma realidade administrativa: Dispersão do controle, pois cada contribuinte é uma unidade controladora. Se os encargos administrativos do IPI fossem todos alocados à administração, o sistema fiscal - arrecadador poderia enfrentar um problema de rendimentos decrescentes ou custos crescentes, na medida em que se amplia a cobertura fiscal para todo o universo tributável."

de pequeno e médio porte.(10)

IV.C - A Utilização de Método Alternativo para o Cálculo do IPI

Como já vimos, o IPI se vale do Método do Crédito Fiscal para o cálculo e apuração do montante do imposto que incidirá sobre os preços e do que deverá ser final e efetivamente recolhido à conta da receita tributária. Assim, o valor do IPI que onera o preço dos produtos, em razão do uso do Método do Crédito Fiscal, será completamente distinto do valor que a empresa produtora desse bem deverá recolher ao fisco. A não ser que essa empresa proceda a elaboração integral do produto - quando então o "circuito" produtivo estaria restrito a uma só etapa - ou então, que adquira matérias-primas, materiais ou bens de produção não submetidos ao IPI.

---

(10) A esse respeito, Frederico J. O. Robalinho de Barros & Rui Lyrio Modenesi em Pequenas e Médias Indústrias: Análise dos Problemas, Incentivos e sua Contribuição ao Desenvolvimento, Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1973 (Coleção Relatórios de Pesquisa , nº 17), p. 164, falando a respeito das pequenas e médias empresas assim se expressam: "... tendo as empresas dificuldades em acompanhar as diversas alterações da legislação econômica e fiscal, e por falta de melhor orientação, ficam sujeitas, muitas vezes, a pesadas multas , acrescidas de juros e correção monetária, devido à complexidade das leis e de suas alterações. Finalmente, os impostos e contribuições compulsórios, como o FGTS, ... entre outras cargas tributárias, representam considerável pressão externa e, muitas vezes, concorrem para o fechamento de algumas delas".

Em cada etapa, o IPI incide sobre o valor da produção fixado pela empresa e não sobre o valor que for então agregado. Este último será apurado posterior e indiretamente, através do diferencial entre o IPI debitado às vendas e o IPI incluso nas compras.

Com o emprego de um outro método, o das vendas, também denominado de "base contra base" teríamos, entretanto, resultados diferentes. Diferentes e, provavelmente mais favoráveis à economia das empresas industriais, quando se tratar de produtos cujas alíquotas sejam diversas das incidentes sobre as matérias-primas e materiais.

No Método das Vendas, a base tributável é obtida deduzindo do valor das vendas, o valor das compras.

Se a alíquota do produto e dos bens necessários à sua produção for uniforme, não haverá nenhuma distorção econômico-fiscal como resultado da aplicação do Método do Crédito Fiscal ou do Método das Vendas. A não ser que deixe de haver a tributação em qualquer das etapas do circuito produtivo. Quando se utiliza o Método do Crédito Fiscal, a isenção do IPI, em uma ou mais etapas inerentes a elaboração do produto, elevará a pressão fiscal. Discutiremos essa circunstância posteriormente. Desde já, entretanto, devemos assinalar que o Método das Vendas se configura como uma alternativa que permite evitar as distorções inerentes ao Método do Crédito Fiscal, quando no circuito produtivo a alíquota não for uniforme e/ou forem concedidas isenções.

As indústrias de menor porte, pelas peculiaridades, já apontadas, no tocante a sua estrutura econômico-financei

ra e posicionamento no mercado, sentiriam com maior intensidade os reflexos favoráveis decorrentes do uso do Método das Vendas.

Por esse método, a apuração dos valores agregados, sujeitos a tributação, é realizada, também indiretamente.

Tanto o Método do Crédito Fiscal como o Método das Vendas procuram tributar o valor agregado encontrado por diferença. No primeiro, a operação é efetuada subtraindo-se o valor do IPI pago nas compras do valor do IPI relativo as vendas e no segundo, a base tributável é a diferença direta entre vendas e compras.

Casos hipotéticos poderão ilustrar as diferenças, implicações e repercussões econômicas que resultam ao se adotar um ou outro desses métodos.

Caso 1 (11)

Método do Crédito Fiscal

Pressupostos:

- Alíquota do IPI uniforme para matérias-primas e produto final e equivalente a 4%.

---

(11) Por facilidade de expressão faremos uso neste e nos demais casos a serem apresentados, de uma forma padrão, utilizando sempre as mesmas siglas:
VA = valor agregado
PVC = preço de venda ao consumidor
MP = matérias-primas e outros materiais
IPI rec = IPI a ser recolhido ao fisco
Os dados numéricos relativos aos custos e preços se referem a unidades monetárias.
Na primeira etapa, a utilização de matérias-primas não implica dispêndios sujeitos a tributação. Estes dispêndios serão considerados nulos.

- Circuito produtivo composto por 4 etapas.
- O cálculo do preço de venda ao consumidor não inclui o IPI incidente sobre matérias-primas.

Etapa A	Etapa B	Etapa C	Etapa D
VA = 100,00	MP = 100,00	MP = 196,00	MP = 288,00
IPI = 4,00	VA = 96,00	VA = 92,00	VA = 88,00
PVC = 104,00	196,00	288,00	376,00
	IPI = 7,84	IPI = 11,52	IPI = 15,04
	PVC = 203,84	PVC = 299,52	PVC = 391,04
IPI rec = 4,00	IPI rec = 7,84-4,00=3,84	IPI rec = 11,52-7,84=3,68	IPI rec = 15,04-11,52=3,52

Considerações:

- IPI efetivamente recolhido à Receita Tributária:
  15,04 (4,00 + 3,84 + 3,68 + 3,52).
- Total do imposto incidente sobre MP e produto:
  38,40 (4,00 + 7,84 + 11,52 + 15,04).
- Preço do produto sem IPI:
  376,00 (100,00 + 96,00 + 92,00 + 88,00).
- Preço de venda do produto ao consumidor final:
  391,04 (376,00 + 15,04).
- A alíquota efetivamente incidente sobre o VA ao longo do circuito produtivo correspondente a 4%.
- A diferença entre o IPI efetivamente recolhido (15,04) e o IPI faturado ao longo das etapas do circuito produtivo (38,40) é a que onera o PVC nas três primeiras eta

pas (23,36) e deve-se à mecânica de cálculo utilizada no sentido de possibilitar o ressarcimento do imposto pago sobre MP e do incidente sobre o produto final, uma vez que sendo o IPI um imposto indireto não deve representar um custo para o produtor.

- O IPI incidente sobre a última etapa do processo produtivo, isto é, o IPI faturado corresponde exatamente ao IPI efetivamente recolhido, em função das diversas operações ao longo do circuito produtivo (15,04).

Nota: A determinação do preço de venda está demonstrada de maneira simplificada, pois o que nos interessa, neste caso e nos seguintes é constatar o impacto do IPI nos preços e como é composto o IPI a ser recolhido ao fisco.

Caso 2

Método do Crédito Fiscal

Pressupostos:

- Alíquota do IPI uniforme para MP e produto final = 4%.
- Circuito produtivo composto por 4 etapas.
- O cálculo do PVC inclui o IPI incidente sobre MP.

Etapa A	Etapa B	Etapa C	Etapa D
VA = 100,00	MP = 104,00	MP = 208,00	MP = 312,00
IPI = 4,00	VA = 96,00	VA = 92,00	VA = 88,00
PVC = 104,00	200,00	300,00	400,00
	IPI = 8,00	IPI = 12,00	IPI = 16,00
	PVC = 208,00	PVC = 312,00	PVC = 416,00
IPI rec = 4,00	IPI rec = 8,00-4,00=4,00	IPI rec = 12,00-8,00=4,00	IPI rec = 16,00-12,00=4,00

Considerações:

- IPI efetivamente recolhido à Receita Tributária: 16,00 (4,00 + 4,00 + 4,00 + 4,00).
- Total do imposto incidente sobre MP e produto: 40,00 (4,00 + 8,00 + 12,00 + 16,00).
- Preço do produto sem IPI: 400,00, sendo composto pelos valores agregados gerados em cada etapa = 376,00 (100,00 + 96,00 + 92,00 + 88,00) mais 24,00, devidos ao efeito residual da incidência do IPI sobre MP.
- PVC final: 416,00 (400,00 + 16,00)
- A alíquota efetivamente incidente sobre o VA ao longo do circuito produtivo corresponde a 4,25% sobre os valores agregados gerados em cada etapa e a 4% sobre a totalidade do valor gerado.
- A diferença entre o IPI efetivamente recolhido (16,00) e o IPI faturado ao longo das etapas do circuito produtivo (40,00) é a que onera o PVC nas três primeiras eta

pas (24,00).

- O IPI incidente sobre a última etapa corresponde exatamente ao IPI efetivamente recolhido, em função das diversas operações ao longo do circuito produtivo (16,00).

No caso 1, a mecânica de transferência do imposto sobre o bem produzido em cada etapa, de forma a não se transformar em custo para o produtor, faz com que os preços, em todas as etapas, com exceção da última, sejam acrescidos pelo montante equivalente ao imposto devido. Dessa forma, para o imposto efetivamente recolhido de Cr$ 15,04 foi faturado um imposto de Cr$ 38,40, estando a diferença de Cr$.. 23,36, que onera os preços ao longo do circuito produtivo, diluída nas etapas A (Cr$ 4,00), B (Cr$ 7,84) e C (Cr$.... 11,52). O IPI faturado nessas etapas é apenas um expediente, que serve para possibilitar a transferência do imposto para o consumidor, evitando que o tributo venha representar um custo para o produtor, o que, obviamente contrariaria o próprio sentido econômico dos tributos de imposição indireta.

Não sendo o IPI um imposto sobre valores agregados de imposição numa única etapa, pois a modalidade atualmente vigente, sendo de pagamentos fracionados em cada etapa ou operação industrial, o expediente acima se configura como necessário na modalidade de apuração do imposto, através do Método do Crédito Fiscal. Se o imposto fosse calculado apenas na etapa final - imposto de etapa única - é claro que não haveria aquela elevação (Cr$ 23,36) ao longo do circui

to produtivo.

No caso 2, para o imposto efetivamente recolhido de Cr$ 16,00 foi faturado um imposto de Cr$ 40,00, estando a diferença de Cr$ 24,00, que onera os preços ao longo do circuito produtivo, diluída nas etapas A (Cr$ 4,00), B (Cr$ 8,00) e C (Cr$ 12,00).

No caso 2, a mecânica de transferência do imposto sobre o bem produzido em cada etapa, de modo a não se transformar em custo para o produtor, faz com que os preços, ao longo do circuito sejam acrescidos de Cr$ 41,60. No caso 2 foram movimentados Cr$ 1 040,00 ao longo do circuito produtivo, e no caso 1, Cr$ 998,40, daí pois, a diferença de Cr$ 41,60. Isto se deve ao fato da base de cálculo em cada etapa incluir o imposto incidente na anterior.

Comparando os preços nos casos 2 e 1 teremos:

	Caso 2		Caso 1	
Etapa B :	Cr$ 208,00	-	Cr$ 203,84	= Cr$ 4,16
Etapa C :	Cr$ 312,00	-	Cr$ 299,52	= Cr$ 12,48
Etapa D :	Cr$ 416,00	-	Cr$ 391,04	= Cr$ 24,96
			Total	= Cr$ 41,60

Desta forma, se no caso 1 houve necessidade da inclusão de Cr$ 23,36 ao longo do circuito produtivo, explicada pura e simplesmente pela própria mecânica de transferência do imposto; no caso 2, este valor é ainda maior, Cr$ 41,60, pois além dessa circunstância ocorre uma incidência de imposto sobre bases de cálculo que incluem imposto.

A comparação entre as duas fórmulas de cálculo permite ainda constatar que, no caso 2, o imposto efetivamente

recolhido é superior em Cr$ 0,96 em função do efeito residual.

	Caso 2		Caso 1	
Etapa B :	Cr$ 4,00	-	Cr$ 3,84	= Cr$ 0,16
Etapa C :	Cr$ 4,00	-	Cr$ 3,68	= Cr$ 0,32
Etapa D :	Cr$ 4,00	-	Cr$ 3,52	= Cr$ 0,48
			Total	= Cr$ 0,96

As empresas que calcularem o preço de venda à semelhança do explicitado no caso 2, estarão, "desnecessariamente" elevando o preço de venda e, consequentemente, gerando maior volume de contribuição fiscal, uma vez que o procedimento correto - na medida em que, bastante suficiente, - para cobrir ou promover o ressarcimento do IPI desembolsado com as compras, é o apresentado no caso 1.

Caso 3

Método do Crédito Fiscal

Pressupostos:

- Alíquota do IPI uniforme para MP e produto final = 4%.
- Circuito produtivo composto por 2 etapas.
- O cálculo do PVC inclui o IPI incidente sobre MP.

Etapa A	Etapa B
VA = 100,00	MP = 100,00
IPI = 4,00	VA = 276,00
PVC = 104,00	376,00
	IPI = 15,04
	PVC = 391,04
IPI rec = 4,00	IPI rec = 15,04 - 4,00 = 11,04

Considerações:

- IPI efetivamente recolhido à Receita Tributária: 15,04 (4,00 + 11,04).
- Total do imposto incidente sobre MP e produto: 19,04 (4,00 + 15,04).
- Preço do produto sem IPI: 376,00 (100,00 + 276,00)
- PVC final: 391,04 (376,00 + 15,04)
- A alíquota efetiva corresponde a 4% sobre os valores agregados.

Caso 4

Método do Crédito Fiscal

Pressupostos:

- Alíquota do IPI uniforme para MP e produto final = 4%.
- Circuito produtivo composto por 2 etapas.
- O cálculo do PVC inclui o IPI incidente sobre MP.

Etapa A	Etapa B
VA = 100,00	MP = 104,00
IPI = 4,00	VA = 276,00
PVC = 104,00	380,00
	IPI = 15,20
	PVC = 395,20
IPI rec = 4,00	IPI rec = 15,20 - 4,00 = 11,20

Considerações:

- IPI efetivamente recolhido à Receita Tributária: 15,20 (4,00 + 11,20).
- Total do imposto incidente sobre MP e produto: 19,20 (4,00 + 15,20).
- Preço do produto sem IPI: 380,00, sendo composto pelos valores agregados gerados em cada etapa = 376,00 (100,00 + 276,00) mais 4,00, devidos ao efeito residual da incidência do IPI sobre MP.
- PVC final: 395,20 (380,00 + 15,20)
- A alíquota efetiva corresponde a 4,04% sobre os valores agregados e a 4% sobre a totalidade do valor gerado.

A sistemática de cálculo utilizada no caso 3 atende plenamente a expectativa da receita fiscal no tocante ao recolhimento de valor equivalente a 4% sobre os valores agregados.

A geração de valor extra, correspondente ao IPI faturado na la. etapa, é uma necessidade intrínseca ao próprio

sistema impositivo adotado para esse imposto indireto, evitando que o IPI se transforme em um custo para o produtor.

Já, a sistemática de cálculo utilizada no caso 4 conduz à elevação do preço final do produto, bem como ao recolhimento do tributo ao fisco em valor superior, em comparação com o caso anterior, devido ao efeito acumulativo de incidência de IPI sobre IPI.

O valor do tributo recolhido é superior ao devido, tomando-se ainda como comparação o mesmo caso 3, que representa corretamente o montante do tributo legalmente devido em razão das operações industriais efetuadas.

Cabe destacar que a extensão do circuito produtivo não interfere no valor do IPI a ser final e efetivamente recolhido, e nem no preço de venda do produto final. No entanto variará o montante do imposto sobre os preços ao longo do circuito produtivo, como procuramos demonstrar nos casos 1 e 3.

Já, com as unidades produtoras que calculam o custo e compõem o preço de venda a partir do custo das matérias-primas com o IPI incluso, a extensão do circuito produtivo interferirá, aumentando o impacto do IPI com reflexos nos custos, preços e montante do IPI a ser recolhido.

Este fenômeno pode ser explicado pela mecânica do cálculo do IPI em cada etapa, ou operação industrial, pois a alíquota "ad valorem" do tributo incidirá sobre base de cálculo composta, não só pelo valor agregado em cada etapa, mas, e também, pelos gastos com matérias-primas e, - esta, a particularidade - pelo imposto que sobre elas incidiu.

Assim, quanto maior for o número de etapas, haverá maior repercussão, na medida em que houver uma incidência cumulativa de imposto sobre imposto, provocando sucessivas elevações nas bases sobre as quais o IPI será calculado. É o que fica exemplificado nos casos 2 e 4.

Para um valor agregado "puro" (12) em ambos os casos, da ordem de Cr$ 376,00 resultam diferentes preços de venda e diferentes valores de IPI a ser recolhido. No caso da maior extensão do processo produtivo, caso 2, composto de 4 etapas, o preço de venda ao consumidor final situa-se em Cr$ 416,00, e no caso de haver apenas 2 etapas, caso 4, em Cr$ 395,20.

A título de recordação, frise-se que o mesmo valor agregado, nos casos 1 e 3 conduz a um preço de venda da ordem de Cr$ 391,04.

É oportuno pois esclarecer que, nos casos em que a composição dos custos e preço de venda incluir o imposto pago nas compras das matérias-primas, haverá, além da normal geração do valor agregado, que remunera os fatores de produção, a geração de um valor adicional, que representará nesse caso, uma remuneração "extra" para os empresários.

Se essa prática for resultado de uma atitude intencional do empresário, estaria ele, portanto, recebendo re-

---

(12) Estamos usando essa expressão apenas com o intuito de diferenciá-la, na medida em que não incorpora o IPI. Entretanto, não podemos dizer que se assemelha ao valor agregado a custo de fatores porque a sistemática do IPI incorpora o ICM à base tributável.

muneração que, poder-se-ia dizer, adicional, em função da citada mecânica de cálculo do IPI. Neste caso pode-se afirmar que esse fato poderá provocar transtornos às unidades produtoras que assim procederem, desde que o mercado seja altamente competitivo e nem todos os concorrentes façam uso dessa prática, pois, como vimos, nos casos 2 e 4, os preços de venda serão sensivelmente maiores ao ser incluído o IPI incidente nas matérias-primas.

O fato do valor agregado ter sido acrescido por aquela prática faz com que, evidentemente, o IPI a ser efetivamente recolhido seja também maior.

A título de exemplificação, recorrendo ao caso 2, pode-se constatar o que acima foi exposto. Senão vejamos:

Etapa B

MP = 104,00

VA = 96,00

200,00

IPI = 8,00

PVC = 208,00

O IPI a ser recolhido nesta etapa corresponde a Cr$. 4,00, pois a unidade produtora da etapa B deve Cr$ 8,00 ao fisco, como declarado estará na nota fiscal. Entretanto, como efetuou um desembolso de Cr$ 104,00 na aquisição das matérias-primas oriundas da etapa A, e desses Cr$ 104,00, a quantia de Cr$ 4,00 corresponde ao IPI, descontará esse valor dos Cr$ 8,00 devidos, procedendo, portanto, ao recolhimento dos citados Cr$ 4,00.

O valor agregado foi de Cr$ 96,00. Essa quantia já seria suficiente para remunerar os fatores de produção empregados nessa etapa. Ao receber Cr$ 208,00 pela venda do bem produzido, além do ressarcimento daqueles Cr$ 4,00 pagos a título de IPI junto com os Cr$ 100,00 referentes ao custo das matérias-primas, haverá ainda uma "sobra" de Cr$ 4,00 após a remuneração dos fatores de produção e do recolhimento do IPI devido pela venda do bem.

Em detalhe se configuraria o seguinte quadro, subtraindo-se da receita gerada, os desembolsos efetuados:

	Cr$
Valor recebido pela venda do bem	208,00
(-) Gastos com matérias-primas	100,00
(-) Gastos com IPI sobre matérias -primas	4,00
(-) Remuneração dos fatores (Valor Agregado)	96,00
(-) IPI a ser recolhido em função da venda do bem	4,00
Resíduo ou diferença	4,00

Da mesma forma, teríamos um resíduo de Cr$ 8,00 na etapa C e de Cr$ 12,00 na etapa D, totalizando Cr$ 24,00.

Sobre esses mesmos Cr$ 24,00, que representam um valor adicionalmente gerado, incidiu pois a alíquota de 4%, e são estes Cr$ 0,96 assim obtidos, que somados aos Cr$.. 15,04 compõem os Cr$ 16,00 que deverão ser recolhidos a título do IPI.

Assim se explica pois, a diferença entre o IPI recolhido nos casos 1 e 2 (Cr$ 16,00 e Cr$ 15,04, respectivamente).

Nos casos 3 e 4, que pressupõem um circuito produtivo composto por apenas 2 etapas, cabe a mesma explicação ,

para que se possa entender a diferença entre os preços de venda, Cr$ 391,04 e Cr$ 395,20 e entre o IPI recolhido , Cr$ 15,04 e 15,20, respectivamente.

Caso 5

Método das Vendas

Pressupostos:

- Alíquota do IPI uniforme para MP e produto final = 4%.
- Circuito produtivo composto por 4 etapas.
- O cálculo do PVC inclui o IPI incidente sobre MP.

Etapa A	Etapa B	Etapa C	Etapa D
VA = 100,00	MP = 104,00	MP = 203,84	MP = 299,52
IPI = 4,00	VA = 96,00	VA = 92,00	VA = 88,00
PVC = 104,00	IPI = 3,84	IPI = 3,68	IPI = 3,52
	PVC = 203,84	PVC = 299,52	PVC = 391,04
	IPI rec = 3,84	IPI rec = 3,68	IPI rec = 3,52

Considerações:

- IPI efetivamente recolhido à Receita Tributária:
  15,04 (4,00 + 3,84 + 3,68 + 3,52).
- Preço do produto sem IPI:
  376,00 (100,00 + 96,00 + 92,00 + 88,00).
- PVC final: 391,04 (376,00 + 15,04 de imposto, em função da incidência dos 4% sobre o VA).

Caso 6

Método das Vendas

Pressupostos:

- Alíquota do IPI uniforme para MP e produto final = 4%.
- Circuito produtivo composto por 2 etapas.
- O cálculo do PVC inclui o IPI incidente sobre MP.

Etapa A	Etapa B
VA =100,00	MP =104,00
IPI = 4,00	VA =276,00
PVC =104,00	IPI = 11,04
	PVC =391,04
IPI rec = 4,00	IPI rec = 11,04

Considerações:

- IPI efetivamente recolhido à Receita Tributária: 15,04 (4,00 + 11,04).
- PVC final: 391,04 (100,00 + 276,00 + 15,04 de imposto, em função da incidência dos 4% sobre o VA).

Caso 7

Método das Vendas

Pressupostos:

- Alíquota do IPI uniforme para MP e produto final = 4%.
- Circuito produtivo composto por 2 etapas.

- O cálculo do PVC não inclui o IPI incidente sobre MP.

Etapa A	Etapa B
VA = 100,00	MP = 100,00
IPI = 4,00	VA = 276,00
PVC = 104,00	IPI = 11,04
	PVC = 387,04
IPI rec = 4,00	IPI rec = 11,04

Considerações:

- IPI efetivamente recolhido à Receita Tributária: 15,04 (4,00 + 11,04).
- PVC final: 387,04 (376,00 + 11,04).
- O produtor da última etapa arcou com um prejuízo de Cr$ 4,00 equivalentes ao gasto com o IPI incidente sobre as MP adquiridas, uma vez que ao compor o PVC não incluiu a referida quantia entre os custos.

Isto se deve ao fato de que a perfeita aplicação do Método das Vendas exige que cada produtor incorpore o total dos gastos efetuados nas compras de materiais a serem utilizados para a produção, no momento em que deverá compor o preço de venda.

Assim não procedendo, como exemplificamos com o caso 7, terá prejuízo, pois não transformando aqueles gastos em custos a serem incorporados à formação do preço de venda, não terá condições de transferí-los aos consumidores, devendo pois arcar com o ônus equivalente ao montante do IPI

inserido nas compras de matérias-primas.

Portanto, o procedimento de cálculo adotado no caso 7 é inviável pois não apresenta consistência econômico-legal, uma vez que serão os produtores que deverão arcar com uma parcela do custo do IPI, e não os consumidores dos produtos.

Pelo que foi exposto relativamente ao uso do Método do Crédito Fiscal e do Método das Vendas, sendo o valor da alíquota do IPI uniforme, tanto para matérias-primas e materiais quanto para o produto final, algumas considerações podem ser feitas:

- Não ocorrerão repercussões discrepantes quanto ao valor do imposto a ser recolhido quando:
  a) No Método do Crédito Fiscal, no cálculo do preço de venda ao consumidor não tiver sido incluído o imposto que incidiu sobre as matérias-primas incorporadas ao produto.
  b) No Método das Vendas, ao contrário, o cálculo do preço de venda ao consumidor foi realizado a partir do custo das matérias-primas com imposto.
- Ocorrerão distorções concretas quanto ao valor do imposto a ser recolhido quando:
  c) No Método do Crédito Fiscal e no Método das Vendas, no cálculo do preço de venda ao consumidor tiver sido incluído o imposto que incidiu sobre as matérias-primas incorporadas ao produto.
  d) No Método das Vendas não for computado o custo do IPI incidente sobre as matérias-primas, ao

se estruturar o preço de venda ao consumidor.

- Não haverá discrepância quanto ao valor apurado pelas unidades produtoras para o preço de venda ao consumidor final, ao se fazer uso do Método do Crédito Fiscal ou do Método das Vendas, quando as alíquotas forem uniformes.

No entanto, se as alíquotas não forem uniformes ao longo do circuito produtivo, o Método das Vendas, tributando, proporcionalmente, o valor agregado gerado pelas empresas em cada etapa, terá repercussão direta sobre os preços de venda. A pressão tributária se distribui ao longo do circuito, com menor intensidade, de maneira diversa a que ocorre com o Método do Crédito Fiscal, que por princípio, exige que o imposto incida sobre o valor da produção, em cada etapa, portanto, sobre base de cálculo ampliada.

No Método do Crédito Fiscal, sendo ou não as alíquotas uniformes, para o produto e os bens necessários a sua elaboração, o imposto incidindo sobre bases cada vez mais amplas, ao longo do circuito produtivo, fará com que os preços se ressintam e, em última instância, o imposto cobrado em cada etapa, não corresponda ao imposto que a empresa produtora, nela situada, deverá recolher.

No Método das Vendas, o imposto a ser recolhido corresponde exatamente ao que onera os preços, mantendo uma relação direta com o valor que foi agregado. Nesse método, a matéria imponível é o valor agregado e a massa desse valor, a base de cálculo. Já no Método do Crédito Fiscal, a matéria imponível é o valor agregado e a base de cálculo do

imposto, o valor da produção.(13)

Quando se usa o Método das Vendas, a massa de valores agregados e o valor da respectiva alíquota, em cada uma das etapas do circuito produtivo, definirão o valor total do IPI devido sobre o que foi produzido.

O impacto do IPI nos preços, nos custos e na economia das empresas depende do volume dos valores agregados, das alíquotas que sobre eles incidam e ainda do método de cálculo utilizado para apurar o imposto devido.

Se as alíquotas não forem uniformes ao longo do circuito produtivo, as repercussões sobre a economia das empresas, preços e custos serão distintas, conforme o método de cálculo utilizado.

A apresentação de alguns exemplos permitirá melhor elucidar as afirmações realizadas a respeito dos efeitos resultantes ao se fazer uso deste ou daquele método de cálculo para apuração do imposto.

---

(13) Eros Roberto Grau em "Imposto sobre Serviços de qualquer Natureza" in Revista dos Tribunais, São Paulo, vol. 434, p. 56, discutindo os conceitos de matéria imponível e base de cálculo nos esclarece: "Como é sabido, a imposição tributária em vez de onerar quantidades econômicas globais, abstratas e de difícil valoração, como Capital e Renda, alcança elementos que são considerados como representativos desses valores. A tais elementos é que se denomina matéria imponível ou matéria tributável, conceito que se não confunde com o de base imponível ou tributável, ou ainda base de cálculo."

Caso 8

Método do Crédito Fiscal

Pressupostos:

- Alíquota de MP = 4%.
- Alíquota do produto final = 5%.
- Circuito produtivo composto por 4 etapas.
- O cálculo do PVC não inclui o IPI incidente sobre MP.

Etapa A	Etapa B	Etapa C	Etapa D
VA = 100,00	MP = 100,00	MP = 196,00	MP = 288,00
IPI = 4,00	VA = 96,00	VA = 92,00	VA = 88,00
PVC = 104,00	196,00	288,00	376,00
	IPI = 7,84	IPI = 11,52	IPI = 18,80
	PVC = 203,84	PVC = 299,52	PVC = 394,80
IPI rec = 4,00	IPI rec = 7,84-4,00=3,84	IPI rec = 11,52-7,84=3,68	IPI rec = 18,80-11,52=7,28

Considerações:

- IPI efetivamente recolhido à Receita Tributária: 18,80 (4,00 + 3,84 + 3,68 + 7,28).
- Total do imposto incidente sobre MP e produto: 42,16 (4,00 + 7,84 + 11,52 + 18,80).
- Preço do produto sem IPI: 376,00.
- PVC final: 394,80 (376,00 + 18,80).
- Devido ao mecanismo de transferência do imposto para o consumidor, para uma imposição efetiva de 18,80, foram

movimentados 42,16.

- O IPI faturado na última etapa indica o exato valor do IPI devido ao fisco, em função das diversas operações ao longo do circuito produtivo (18,80).

Caso 9

Método do Crédito Fiscal

Pressupostos:

- Alíquota de MP = 4%.
- Alíquota do produto final = 5%.
- Circuito produtivo composto por 4 etapas.
- O cálculo do PVC inclui o IPI incidente sobre MP.

Etapa A	Etapa B	Etapa C	Etapa D
VA = 100,00	MP = 104,00	MP = 208,00	MP = 312,00
IPI = 4,00	VA = 96,00	VA = 92,00	VA = 88,00
PVC = 104,00	200,00	300,00	400,00
	IPI = 8,00	IPI = 12,00	IPI = 20,00
	PVC = 208,00	PVC = 312,00	PVC = 420,00
IPI rec = 4,00	IPI rec = 8,00-4,00=4,00	IPI rec = 12,00-8,00=4,00	IPI rec = 20,00-12,00=8,00

Considerações:

- IPI efetivamente recolhido à Receita Tributária:
  20,00 (4,00 + 4,00 + 4,00 + 8,00).
- Total do imposto incidente sobre MP e produto:
  44,00 (4,00 + 8,00 + 12,00 + 20,00).

- Preço do produto sem IPI: 400,00, sendo composto pelos valores agregados gerados em cada etapa = 376,00 (100,00 + 96,00 + 92,00 + 88,00) mais 24,00 devidos ao efeito residual da incidência do IPI sobre MP.
- PVC final: 420,00 (400,00 + 20,00).
- Devido ao mecanismo de transferência do imposto, a imposição efetiva de 20,00 tornou necessário o faturamento de 44,00 a título do IPI.
- O IPI incidente sobre a última etapa corresponde exatamente ao IPI efetivamente recolhido, em função das diversas operações ao longo do circuito produtivo (20,00).

Caso 10

Método do Crédito Fiscal

Pressupostos:

- Alíquota de MP = 4%.
- Alíquota do produto final = 5%.
- Circuito produtivo composto por 2 etapas.
- O cálculo do PVC inclui o IPI incidente sobre MP.

Etapa A	Etapa B
VA = 100,00	MP = 104,00
IPI = 4,00	VA = 276,00
PVC = 104,00	380,00
	IPI = 19,00
	PVC = 399,00
IPI rec = 4,00	IPI rec = 19,00 - 4,00 = 15,00

Considerações:

- IPI efetivamente recolhido à Receita Tributária: 19,00 (4,00 + 15,00).
- Total do imposto incidente sobre MP e produto: 23,00 (4,00 + 19,00).
- Preço do produto sem IPI: 380,00 (376,00 + 4,00).
- PVC final: 399,00 (380,00 + 19,00).

Caso 11

Método do Crédito Fiscal

Pressupostos:

- Alíquota de MP = 4%.
- Alíquota do produto final = 5%.
- Circuito produtivo composto por 2 etapas.
- O cálculo do PVC não inclui o IPI incidente sobre MP.

Etapa A	Etapa B
VA = 100,00	MP = 100,00
IPI = 4,00	VA = 276,00
PVC = 104,00	376,00
	IPI = 18,80
	PVC = 394,80
IPI rec = 4,00	IPI rec = 18,80 - 4,00 = 14,80

Considerações:

- IPI efetivamente recolhido à Receita Tributária: 18,80 (4,00 + 14,80).

- Total do imposto incidente sobre MP e produto: 22,80 (4,00 + 18,80).
- Preço do produto sem IPI: 376,00 (100,00 + 276,00).
- PVC final: 394,80 (376,00 + 18,80).

Caso 12

Método das Vendas

Pressupostos:

- Alíquota de MP = 4%.
- Alíquota do produto final = 5%.
- Circuito produtivo composto por 4 etapas.
- O cálculo do PVC inclui o IPI incidente sobre MP.

Etapa A	Etapa B	Etapa C	Etapa D
VA = 100,00	MP = 104,00	MP = 203,84	MP = 299,52
IPI = 4,00	VA = 96,00	VA = 92,00	VA = 88,00
PVC = 104,00	IPI = 3,84	IPI = 3,68	IPI = 4,40
	PVC = 203,84	PVC = 299,52	PVC = 391,92
IPI rec = 4,00	IPI rec = 3,84	IPI rec = 3,68	IPI rec = 4,40

Considerações:

- IPI efetivamente recolhido à Receita Tributária: 15,92 (4,00 + 3,84 + 3,68 + 4,40).
- PVC final: 391,92 (100,00 + 96,00 + 92,00 + 88,00 + 15,92 de imposto).

Caso 13

Método das Vendas

Pressupostos:

- Alíquota de MP = 4%.
- Alíquota do produto final = 5%.
- Circuito produtivo composto por 2 etapas.
- O cálculo do PVC inclui o IPI incidente sobre MP.

Etapa A	Etapa B
VA = 100,00	MP = 104,00
IPI = 4,00	VA = 276,00
104,00	IPI = 13,80
	393,80
IPI rec = 4,00	IPI rec = 13,80

Considerações:

- IPI efetivamente recolhido à Receita Tributária: 17,80 (4,00 + 13,80).
- PVC final: 393,80 (100,00 + 276,00 + 17,80 de imposto).

Dessa forma, como procuramos demonstrar, se fosse empregado o Método das Vendas, os preços se tornariam mais favoráveis, uma vez que a carga impositiva do IPI recairia apenas sobre a massa do valor agregado em cada etapa.

Quanto maior for a extensão do circuito produtivo e maiores forem os acréscimos das alíquotas entre as etapas,

maiores impactos serão gerados sobre os preços, quando se fizer uso do Método do Crédito Fiscal.

O preço de venda ao consumidor, quando se usa o Método das Vendas para apurar o IPI, é afetado, não apenas pela alíquota do imposto, mas, e também, pela massa de valor agregado sobre a qual incide ao longo das etapas componentes do circuito produtivo.

Os efeitos econômicos sobre os preços serão diversos quando se adotar o Método do Crédito Fiscal, pois a alíquota incidente sobre a etapa final definirá o montante do IPI a ser incorporado ao preço e recolhido ao fisco, não importando dessa maneira, a massa de valor gerada em etapas anteriores e nem o valor da alíquota do IPI a que estiver submetida.

O uso do Método das Vendas - sendo as alíquotas crescentes ao longo do circuito produtivo - provocará repercussões nos preços, no capital de giro, nos custos de comercialização e financeiros, não tão desfavoráveis, quanto se fosse empregado o Método do Crédito Fiscal. No cálculo efetuado por este último método, o total do IPI a ser recolhido se tornará mais elevado. E será ainda maior se o IPI incluso nas matérias-primas for computado para a formação do preço de venda, como resultado dos efeitos acumulativos.

O montante do valor agregado na etapa ou etapas em que a alíquota do IPI for mais elevada definirá a amplitude da distorção que será gerada, quando se faz uso de um ou outro método de cálculo. E, é claro, o próprio valor das alíquotas aplicadas dará a configuração definitiva do grau

de intensidade das repercussões.

Pelo Método das Vendas, não sendo as alíquotas uniformes, a extensão do circuito produtivo interferirá, no preço de venda ao consumidor final. Se a alíquota da etapa final for superior a das etapas anteriores, o preço de venda do produto final será tanto mais elevado, quanto maior for a parcela de valores agregados naquela etapa.

Cabe outrossim, observar que, mantendo-se inalterado o atual valor das alíquotas, o Método das Vendas, adequando o IPI aos valores agregados, implicará numa "atualização" da receita fiscal. A magnitude dessa atualização dependerá basicamente da diferença entre o valor das alíquotas dos produtos e o valor das alíquotas das matérias-primas que os integram.(14)

IV.D - A Isenção numa Imposição sobre Valores Agregados

Ainda em relação ao Método das Vendas, algumas considerações podem ser feitas relativamente à ocorrência de isenção do imposto em algumas das etapas que compõem o circuito produtivo.

Repercussão favorável ocorrerá no tocante ao preço

---

(14) Com base no último RIPI constata-se que a alíquota para vestuário é de 12%, enquanto a de fios de seda e fibras sistéticas, 5%; a de móveis, 15% e a de madeira, 3%; a de calçados, 12% e a de couros e peles, 5%.

dos bens elaborados na etapa isenta e no custo e preço do produto elaborado na etapa subsequente. Por outro lado, o IPI devido ao fisco corresponderá à quantia equivalente a aplicação da alíquota sobre os valores agregados na etapa sujeita ao imposto, abdicando o fisco de receita que corresponderá exatamente ao valor da isenção concedida.

Caso 14

Método do Crédito Fiscal

Pressupostos:

- Alíquota do IPI uniforme para MP e produto final = 4%.
- Circuito produtivo composto por 4 etapas.
- A produção relativa a 3a. etapa está isenta do pagamento do IPI.
- O cálculo do PVC inclui na etapa isenta e na subsequente o IPI incidente sobre MP.

Etapa A	Etapa B	Etapa C	Etapa D
VA = 100,00	MP = 100,00	MP = 203,84	MP = 295,84
IPI = 4,00	VA = 96,00	VA = 92,00	VA = 88,00
PVC = 104,00	196,00	295,84	383,84
	IPI = 7,84	IPI= isento	IPI = 15,35
	PVC = 203,84	PVC = 295,84	PVC = 399,19
IPI rec = 4,00	IPI rec = 7,84-4,00=3,84	IPI rec = zero	IPI rec = 15,35

Considerações:

- IPI a ser efetivamente recolhido à Receita Tributária: 23,19 (4,00 + 3,84 + 15,35), corresponde a uma taxa efetiva de aproximadamente 6% sobre o total dos valores agregados (376,00, sendo 100,00 na etapa A, 96,00 na B , 92,00 na C e 88,00 na última etapa), ou a cerca de 8% sobre os valores agregados sujeitos ao IPI.
- Caso não houvesse isenção, o IPI devido seria menor (15,04), assim como o preço de venda ao consumidor do produto final (391,04), uma vez que na etapa isenta do IPI sobre as vendas e na etapa final houve necessidade do preço de venda ser determinado a partir do custo das MP com IPI. Se assim não fosse feito, esse valor do IPI passaria a representar um encargo para essas unidades produtoras, impossibilitadas que estariam de fazer uso da sistemática de débito - crédito fiscal, desde que não existe débito para a produção da etapa C e não existe nada a ser creditado na etapa final, D.
- O IPI incidente sobre a última etapa não corresponde ao IPI efetivamente recolhido, em função das diversas operações ao longo do circuito produtivo.
- Não houve vantagem efetiva pela concessão da isenção.

Caso 15

Método das Vendas

Pressupostos:

- Alíquota do IPI uniforme para MP e produto final = 4%.

- Circuito produtivo composto por 4 etapas.
- A produção relativa a 3a. etapa está isenta do pagamento do IPI.
- O cálculo do PVC inclui o IPI incidente sobre MP.

Etapa A	Etapa B	Etapa C	Etapa D
VA = 100,00	MP = 104,00	MP = 203,84	MP = 295,84
IPI = 4,00	VA = 96,00	VA = 92,00	VA = 88,00
PVC = 104,00	IPI = 3,84	IPI = isento	IPI = 3,52
	PVC = 203,84	PVC = 295,84	PVC = 387,36
IPI rec = 4,00	IPI rec = 3,84	IPI rec = zero	IPI rec = 3,52

Considerações:

- IPI a ser efetivamente recolhido à Receita Tributária: 11,36 (4,00 + 3,84 + 3,52), corresponde a uma taxa efetiva de aproximadamente 3% sobre o total dos valores agregados (376,00) ou, a exatamente 4% sobre o total dos valores agregados que não estão isentos do pagamento do IPI (284,00).
- Caso não houvesse isenção, o IPI devido seria maior (15,04), assim como o preço de venda ao consumidor do produto final (391,04).
- Houve vantagem efetiva pela concessão da isenção.

Caso 16

Método do Crédito Fiscal

Pressupostos:

- Alíquota do produto final = 4%.
- Circuito produtivo composto por 2 etapas.
- A produção relativa a 1a. etapa está isenta do pagamento do IPI.

Etapa A	Etapa B
VA = 100,00	MP = 100,00
IPI = isento	VA = 276,00
PVC = 100,00	376,00
	IPI = 15,04
	PVC = 391,04
IPI rec = zero	IPI rec = 15,04

Considerações:

- IPI a ser efetivamente recolhido à Receita Tributária: 15,04, corresponde ao IPI faturado.
- A isenção concedida na 1a. etapa (a que forneceu as matérias-primas necessárias a elaboração do produto final) não representou vantagem econômica ao consumidor do produto final. Para efeito da receita fiscal não haverá nenhuma redução do valor do tributo a ser recolhido. Caso a etapa A fosse tributada, o valor do IPI recolhido seria o mesmo.

Caso 17

Método das Vendas

Pressupostos:

- Alíquota do produto final = 4%.
- Circuito produtivo composto por 2 etapas.
- A produção relativa a la. etapa está isenta do pagamento do IPI.

Etapa A	Etapa B
VA = 100,00	MP = 100,00
IPI = isento	VA = 276,00
PVC = 100,00	IPI = 11,04
	PVC = 387,04
IPI rec = zero	IPI rec = 11,04

Considerações:

- IPI a ser efetivamente recolhido à Receita Tributária : 11,04, corresponde ao IPI faturado. A receita fiscal abdica do IPI que seria devido pelo valor agregado gerado na la. etapa, ao qual concedeu isenção, e, em consequência o preço de venda ao consumidor final fica reduzido no montante equivalente à isenção fiscal.
- Não foram alteradas as remunerações dos fatores de produção em ambas as etapas, havendo, entretanto, menor mobilização de recursos financeiros por parte dos produtores, em função da não obrigatoriedade do pagamento do IPI na la. etapa, e do custo das MP utilizadas na etapa

final, ser líquido do imposto.

Caso 18

Método do Crédito Fiscal

Pressupostos:

- Alíquota do IPI para MP = 4%.
- Circuito produtivo composto por 2 etapas.
- A etapa final está isenta do pagamento do IPI.
- O cálculo do PVC inclui o IPI incidente sobre MP.

Etapa A	Etapa B
VA = 100,00	MP = 104,00
IPI = 4,00	VA = 276,00
PVC = 104,00	380,00
	IPI = isento
	PVC = 380,00
IPI rec = 4,00	IPI rec = zero

Considerações:

- IPI a ser efetivamente recolhido à Receita Tributária : 4,00, corresponde ao IPI faturado e a uma taxa efetiva de 4% sobre o valor agregado da etapa sujeita ao tributo.
- O PVC final: 380,00, fica reduzido no montante correspondente ao não pagamento do IPI. Permanece, no entanto, a carga tributária sobre MP que só seria eliminada se o

produtor da etapa B tivesse direito ao crédito fiscal.

Caso 19

Método das Vendas

Pressupostos:

- Alíquota do IPI para MP = 4%.
- Circuito produtivo composto por 2 etapas.
- E etapa final está isenta do pagamento do IPI.

Etapa A	Etapa B
VA = 100,00	MP = 104,00
IPI = 4,00	VA = 276,00
PVC = 104,00	IPI = isento
	PVC = 380,00
IPI rec = 4,00	IPI rec = zero

Considerações:

- IPI a ser efetivamente recolhido à Receita Tributária : 4,00, correspondente ao IPI faturado e a uma taxa efetiva de 4% sobre o valor agregado da etapa sujeita ao tributo.
- O PVC final: 380,00, será favorecido no montante correspondente a quantia que seria acrescida, caso houvesse necessidade de pagamento do IPI.

Desta forma, como vimos, a concessão de isenção, ao longo das etapas do circuito produtivo, gera repercussões

econômicas distintas sobre preços, custos e a economia das empresas.

Pela sistemática atual, se a isenção for concedida numa etapa intermediária, o preço de venda ao consumidor final, assim como o valor do imposto a ser efetivamente recolhido serão acrescidos, isto é, o total de imposto e o preço de venda ao consumidor serão superiores aos que ocorreriam se todas as etapas fossem tributadas. No caso de haver imposto embutido sobre as matérias-primas do produto isento, é claro que o produtor irá transderí-lo a sua clientela uma vez que, legalmente, não pode se creditar daquela parcela do imposto. O produtor situado na etapa posterior à isenção terá forçosamente que introduzí-la como custo, calculando então o tributo sobre base impositiva na qual uma parcela se compõe do imposto gerado em etapas anteriores do circuito. Se assim não proceder, esse produtor terá que arcar com a componente do imposto até então gerada, pois, pela sistemática adotada no Método do Crédito Fiscal,não terá condições de se creditar daquela componente.

Outrossim, se a isenção for concedida na 1a. etapa do circuito produtivo não haverá repercussão favorável,nem no preço de venda da etapa posterior, nem na quantia do IPI a ser efetivamente recolhido.

Entretanto, se a isenção for concedida na etapa final do circuito produtivo, a parcela do IPI embutida nos bens necessários à elaboração do produto final, continuará presente, não sendo portanto alcançada pelo benefício outorgado ao produto. A não ser que fosse concedido à unidade pro

dutora da etapa final, direito ao crédito do IPI incluso nas matérias-primas e materiais que foram adquiridos da unidade produtora da etapa anterior.

Em função das características de cálculo do Método das Vendas, tributando proporcionalmente o valor agregado em cada etapa, a concessão de isenção representará sempre uma vantagem econômica, na medida em que, concretamente, o produto usufruirá integralmente daquele benefício. O valor do qual a receita fiscal abdica será totalmente transferido aos preços, obviamente reduzindo-os. Em consequência, haverá menor mobilização de recursos financeiros ao longo do circuito produtivo.

Concluindo as observações relacionadas aos aspectos favoráveis da modalidade de apuração do imposto, através do Método das Vendas, não podemos deixar de mencionar que sua introdução demandaria estudos bastante pormenorizados relacionados com sua mecânica operacional.(15)

---

(15) A respeito das dificuldades operacionais para a implantação de uma imposição sobre valor agregado fundamentada no Método das Vendas se manifesta Francesco Forte em "Posibilidad de un Verdadero Impuesto General sobre el Valor Añadido: Reflexiones sobre La Experiencia Francesa" in Campet e outros. El Impuesto sobre el Valor Añadido - Primer Impuesto Europeo, obra citada p. 493: "La primera cuestión a analizar, (...) es el problema de la imposición de un gran número de contribuyentes individuales y pequeñas empresas. El estabelecimento de un impuesto sobre el valor añadido es evidentemente más difícil que el de otras modalidades de impuesto sobre el volumen de ventas, ya que la Administración debe determinar no sólo las ventas, sino también las compras."

Dadas as peculiaridades da estrutura organizacional e administrativa das Pequenas e Médias Indústrias haveria necessidade de proceder a implantação do novo método, após um razoável período de tempo, de forma a possibilitar que as empresas para tanto se organizassem. Um esforço de organização administrativa seria demandado no sentido de que essas empresas viessem a dispor de sistemas de custeio que permitissem conhecer com precisão, os custos relacionados a cada um de seus produtos.

É claro que, a elaboração de um sistema de custeio adequado permite à indústria não só atender a um requinte de ordem fiscal, mas se constitui em precioso instrumento para a tomada de decisões em relação ao que e quanto produzir.

IV.E - Alterações nos Prazos de Recolhimento

A análise relativa a um outro aspecto referente a legislação do IPI, o do momento de se proceder ao recolhimento do tributo, indicou a possibilidade de ocorrência de repercussões desfavoráveis para a economia das empresas. Essa possibilidade surge quando os prazos de comercialização utilizados pelas empresas são superiores aos prazos de recolhimento fixados pela legislação fiscal.

A defasagem entre os prazos de venda e os de recolhimento do tributo deveria ser evitada. Esse objetivo poderia ser logrado com a transformação do documento referente à operação de venda, num documento com valor fiscal, - uma

"duplicata fiscal", onde o prazo de venda indicaria o prazo para cumprimento da obrigação fiscal. Desta forma, o prazo de recolhimento do tributo, observaria o prazo de venda do produto. Melhor seria ainda, se o prazo de recolhimento observasse o do recebimento das vendas, pois nem sempre os prazos de venda coincidem com os da entrada efetiva dos recursos. Particularmente, tal fenômeno ocorre com relativa intensidade com as vendas procedidas pelas indústrias de menor porte.

No sentido de promover uma adequação às normas jurídico-econômicas, operacionalmente, poderia ser tomado como parâmetro para balizar o momento efetivo do recolhimento, um período mínimo, por exemplo, 30 ou 60 dias após o prazo de vendas, para que as empresas procedessem ao recolhimento do IPI sem multa.(16)

Outrossim, a utilização da "duplicata fiscal" evitaria as repercussões econômicas desfavoráveis sobre o capital de giro das empresas, toda vez que, por uma questão de política de negócios, houvesse necessidade de dilatar os prazos de venda e estes viessem a ser superiores aos prazos de recolhimento do IPI.

A dilatação dos prazos de recolhimento do IPI favorece o desenvolvimento das atividades industriais dos estabe

---

(16) A fim de evitar recolhimentos diários do imposto, o que ocorreria se fosse obedecido estritamente o prazo de venda fixado na duplicata, o cumprimento da obrigação fiscal seria efetuado em um único dia - que reuniria todas as obrigações mensais - estipulado para os estabelecimentos, segundo o código de atividade econômica.

lecimentos de menor porte, aliviando suas necessidades de capital de giro.

Poder-se-ia ainda aventar a possibilidade da legislação tributária fixar os prazos de recolhimento atentando para o porte, capacidade econômica e posicionamento das empresas no mercado.

Não podemos deixar de considerar que a "manipulação" dos prazos de venda é,muitas vezes, efetuada com a finalidade de manter o nível dos negócios. Não se trata, portanto, e nem ainda, de comercializar a produção a prazos mais favoráveis para ampliar o volume das vendas.

Nos períodos de restrição creditícia, essa situação é bastante comum pois, as empresas são forçadas a dilatar os prazos de recebimento, ainda que mantendo os prazos de venda.

Por não disporem do mesmo poder de "barganha" das grandes empresas, num mercado altamente competitivo, esta "manipulação" representa frequentemente a condicionante para as indústrias de menor porte se manterem no mercado. Daí terem agravadas suas necessidades de capital de giro.

A "duplicata fiscal" evitaria que essas necessidades se agravassem ainda mais, pelo menos no tocante ao IPI.

A aquisição dos produtos pelos comerciantes pressupõe a manutenção de um nível mínimo a ser mantido em estoque. A indústria vê-se obrigada, então, a financiar tais estoques, arcando em consequência com os custos financeiros inerentes a essa operação, uma vez que, como é sabido, o comércio, e principalmente os estabelecimentos comerciais

de pequeno e médio porte não dispõem de fácil acesso ao crédito para financiar capital de giro.

As empresas comerciais de pequeno porte, que distribuem os produtos elaborados por Pequenas e Médias Indústrias "forçam" a dilatação dos prazos de venda, em razão da escassez de capital de giro com que "convivem".

Afora essa circunstância, temos que atentar para o fato de que, os problemas de ordem creditícia e inflacionária contribuem de maneira marcante para o estabelecimento dos prazos de comercialização.

Casuisticamente, a legislação fiscal procura atenuar esse problema, porém de forma esporádica e assistemática.

A fixação de prazos de recolhimento para cada produto, que se conseguiria com o atrelamento dos prazos de recebimento das vendas aos de recolhimento do tributo - seria, portanto, uma consolidação das diretrizes da política fiscal que vem diversificando, nos últimos anos, os prazos de recolhimento do IPI. O manejo dos prazos do IPI, como um instrumento de política econômica, continuaria a ser feito no sentido de concessão de maiores prazos para determinados produtos ou empresas, quando fosse julgado conveniente e necessário aliviar a pressão financeira das empresas, reforçando em consequência seu capital de giro.

Enfim, cremos, que poderia ser fixada uma diretriz de política fiscal no sentido de manter prazos, mínimos - e para tanto seria introduzida a "duplicata fiscal" - de forma a possibilitar que as empresas só efetivassem a contribuição devida quando houvessem recebido o produto das ven-

das.

A pressão fiscal a que normalmente estão submetidas as atividades industriais deveriam se restringir à imposição do IPI sobre os preços. Qualquer outra forma de repercussão econômica, paralela, deveria ser eliminada.

O momento de efetivar o recolhimento do IPI devido deve ser estipulado de forma a não causar nenhum ônus às empresas industriais, principalmente às de menor porte que, peculiarmente têm carência de capital. A obrigatoriedade de usar parcela desse recurso escasso, para poder cumprir uma determinação tributária se configura como extremamente danosa à economia das Pequenas e Médias Indústrias.

Da mesma forma que o Imposto sobre a Renda, que grava as empresas após a constatação do lucro, isto é, após sua ocorrência, os imposto indiretos, ao afetarem os preços, deveriam ser recolhidos ao fisco somente após a entrada dos recursos gerados pelas vendas.

IV.F - O ICM na Base de Cálculo do IPI

A propósito, não podemos deixar de mencionar neste trabalho, ainda mais uma vez, que além do IPI, o ICM também afeta a economia das empresas industriais. Seu fato gerador é idêntico ao do IPI e seus prazos de recolhimento

bastante curtos.(17) Isto quer dizer que, além dos "problemas" com o pagamento do IPI, as empresas industriais ainda têm que se desincumbir do recolhimento do ICM, a prazos relativamente curtos.

É ainda significativo, o fato do ICM compor o valor agregado para efeito da incidência do IPI, uma vez que, sendo o ICM calculado "por dentro", fica embutido no valor da produção que constitui a base de cálculo para quantificar o montante do IPI devido.

O IPI é, portanto, um imposto que incide sobre o valor agregado a preços de mercado pois o método do crédito fiscal para apuração do IPI a ser recolhido não exclui o ICM.

Por hipótese, se um produto está submetido a uma alíquota de 10% do IPI, considerando que o ICM fosse aplicado a uma alíquota de 14%, cuja base de cálculo também é o preço de venda, a carga fiscal exercida sobre o valor da pro-

---

(17) Atualmente, o recolhimento do ICM deve ser efetuado em três prazos distintos, segundo o código de atividade econômica em que estejam enquadrados os contribuintes. Para os produtores industriais, os prazos são os seguintes:
- No mês subsequente ao da ocorrência do fato gerador, os produtores de: cimento, material de transporte motorizado, fumo, álcool, bebidas não alcoólicas, cerveja, chopp, vinhos, aguardentes, champagne, vinagre e gelo.
- No terceiro mês subsequente ao da ocorrência do fato gerador, os produtores de: tecidos e fios, vestuário, calçados e artefatos de tecidos.
- No segundo mês subsequente ao da ocorrência do fato gerador, todos os demais ramos e produtos industriais.

dução não seria de 24%, mas cerca de 28%.(18)

A título de exemplificação, vamos supor um bem, cujo valor da produção seja equivalente a Cr$ 172,00, submetido a uma alíquota de 14% de ICM e de 10% de IPI:

		Cr$
Valor da Produção	=	172,00
ICM (14%)	=	28,00
Preço (sem IPI)	=	200,00
IPI (10%)	=	20,00
Preço de Venda	=	220,00

O total do ICM e do IPI, Cr$ 48,00, representa 27,9% do valor da produção. O ICM corresponde a uma imposição de 16,3% sobre o valor da produção e o IPI a 11,6%.

Considerando o preço de venda ao consumidor, Cr$ 220,00, a carga tributária é de 21,82%.

Se os dois tributos fossem calculados sobre o valor da produção, o impacto da carga fiscal sobre os preços seria reduzido. Vejamos concretamente o resultado dessa forma de cálculo, onde o IPI não incide sobre o ICM.

		Cr$
Valor da Produção	=	172,00
ICM (14%)	=	24,08
IPI (10%)	=	17,20
Preço de Venda	=	213,28

(18) Como já foi mencionado neste trabalho, a elevada alíquota do ICM distorce o caráter da essencialidade inerente às alíquotas do IPI.

Considerando o preço de venda ao consumidor, Cr$ 213,28, a carga tributária é de 19,35% e de exatamente 24% sobre o valor da produção.

Se todavia, houvesse ainda a "necessidade" do IPI incidir sobre o ICM, teríamos:

		Cr$
Valor da Produção	=	172,00
ICM (14%)	=	24,08
Preço (sem IPI)	=	196,08
IPI (10%)	=	19,60
Preço de Venda	=	215,68

A carga tributária é de 20,25% sobre o preço de venda ao consumidor e de 25,39% sobre o valor da produção.

Por outro lado, - e aqui citamos o fato, apenas para ilustração, e não por julgarmos ser a alternativa conveniente - o preço de venda ao conumidor seria superior aos apresentados nas hipóteses acima, caso ICM e IPI fossem calculados "por dentro", configurando pois, uma elevação da carga fiscal.

		Cr$
Valor da Produção	=	172,00
ICM (14%)	=	31,68
IPI (10%)	=	22,63
Preço de Venda	=	226,31

Assim calculados os impostos, ocorre uma carga fiscal de 24% sobre o preço de venda ao consumidor e de 31,57% sobre o valor da produção.

Portanto, se o IPI "deixasse" de incidir sobre o ICM, seria atenuada a pressão fiscal, e, consequentemente, provocaria repercussões favoráveis sobre os preços e a economia das empresas industriais.

IV.G - Incentivo Fiscal às Pequenas e Médias Indústrias

Finalmente, gostaríamos de discutir a eventual concessão de estímulos às indústrias de menor porte, com base no IPI.

Cremos que poderia ser criado um mecanismo que contribuísse para um maior grau de capitalização dessas empresas. Uma possibilidade concreta estaria no reforço do capital de giro.

A dilatação dos prazos de recolhimento do IPI seria uma medida de política fiscal bastante eficaz para tanto, pois proporcionaria um alívio nas necessidades financeiras, liberando recursos para capital de giro.

Sendo as Pequenas e Médias Indústrias, carentes desse tipo de capital, as repercussões de tal medida seriam altamente favoráveis. E seriam de maior ou menor intensidade dependendo do período de dilatação, de sua relação com os prazos de comercialização das empresas e ainda, do montante do IPI a que estiver submetido cada produto.

Quando se assume que as Pequenas e Médias Indústrias podem desempenhar importante papel para a ampliação do mercado interno e distribuição da renda, o IPI poderia ser

manipulado como um dos instrumentos para lograr esses objetivos.

Nesse sentido, aquelas indústrias - que normal e economicamente se valem de funções de produção, onde o fator trabalho é preponderante - deveriam ser incentivadas.

Consideramos válido então observar que, assim como foi montado um forte dispositivo estimulador das atividades industriais voltadas para a exportação - no qual o IPI representa papel destacado - poderia ser cogitado o manejo desse tributo com o objetivo de ampliar o mercado interno, através do fortalecimento das empresas de menor porte existentes e da criação de condições para o surgimento de novas Pequenas e Médias Indústrias que utilizassem intensamente o fator mão-de-obra.

Por hipótese, tal política poderia consistir - além da dilatação dos prazos de recolhimento do IPI - no crédito de determinada parcela do imposto, a ser periodicamente abatida, do total do imposto devido.

Outrossim, a utilização do crédito fiscal do IPI para produtos isentos e elaborados por empresas de menor porte poderia ser estudado.(19)

---

(19) Concretamente o mecanismo que poderia permitir esse estímulo seria a aplicação da "taxa zero", princípio frequentemente empregado no que se relaciona às exportações. Manuel de Juano em seu livro Tributácion sobre el Valor Agregado (I.V.A.). Buenos Aires, Victor P. de Zavalia Ed., 1975, p.81, aponta as diferenças entre a concessão de isenções e a aplicação da "taxa zero": "La "tasa cero" y la "exención" no son pues ni equivalentes ni pueden confundirse. Quien se beneficia con la tasa "cero" no tiene en su contra un "débito" a favor del Fisco, pero sí le corresponde un "crédito fiscal" por el monto del impuesto pagado con anterioridad a la operación sometida a la tasa "cero".

A adoção desses incentivos afetaria, num primeiro momento, a receita tributária. Entretanto, adequadamente aplicada, tal política implicaria no retorno aos níveis anteriores da receita e mesmo, num segundo momento, na ampliação desses níveis. A dinamização das atividades industriais objetivadas e os novos investimentos derivados permitiriam compensar a diminuição da receita, provocada pela concessão daquele crédito. Como também poder-se-ia imaginar uma elevação de alíquotas para determinados bens supérfluos, de consumo forçado, a fim de manter de imediato o nível da receita do IPI, isto é, paralelamente à concessão daqueles estímulos.

A utilização da relação Capital/Trabalho poderia se constituir no parâmetro para delimitar as indústrias que se enquadrariam como beneficiárias de uma agressiva política fiscal, voltada para a formação de capital, em empreendimentos com proponderância do fator trabalho nas funções de produção.

Estimular-se-ia desse modo, o desenvolvimento de Pequenas e Médias Indústrias, emprésas objeto da referida política de incentivos. Estes deveriam vincular-se ao reforço do capital de giro, ampliando a participação de recursos próprios ou expandindo o próprio nível dos recursos financeiros utilizados para giro ou ainda utilizados para a ampliação da empresa.

É claro que, adicionalmente ao manejo do IPI, seria desejável que outros instrumentos de política econômica fos

sem acionados.(20)

A expectativa seria de, como resultado, incorporar novos contingentes ao mercado de trabalho do setor industrial com reflexos sobre a demanda efetiva.

Ou seja, a ampliação do mercado interno se daria, portanto, com maior participação de Pequenas e Médias Indústrias.

---

(20) Na própria área tributária, o Imposto de Renda poderia ser utilizado. A propósito, assinale-se que, Fernando Rezende em O Imposto sobre a Renda das Empresas. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1975 (Série Monográfica nº 19), pp. 12-16, aponta distorções desse tributo, considerando-o regressivo em relação às Pequenas e Médias Indústrias, e discute modificações na sua sistemática no sentido de eliminar essa anomalia.

Conclusões

A especificidade deste trabalho, tanto em relação às Pequenas e Médias Indústrias como também ao IPI envolvem uma série de conclusões, pelo que se leu nas páginas anteriores. Seria mera redundância repetí-las aqui, pormenorizadamente.

Entretanto, devemos ressaltar que, o IPI, ao não atentar para o porte, estrutura e peculiaridades das unidades produtoras, não estimulou o desenvolvimento ou o fortalecimento das indústrias de menor porte, em razão das características relacionadas à fixação dos prazos de recolhimento, à atribuição de valor às alíquotas em função da essencialidade dos produtos e,de maneira geral, à própria sistemática de apuração do imposto.

Nos capítulos anteriores procuramos mostrar uma das facetas da fragilidade das Pequenas e Médias Empresas. O ataque, via política econômica, que se poderia pensar para atenuar ou minimizar as desvantagens, teria em mira, como pensamos ter explicitado, ao longo do trabalho, melhorar a dinâmica de expansão dessas empresas.

Ora, como se sabe, as Pequenas e Médias Indústrias apresentam, entre várias características, duas, que se sobressaem: a da alta ocupação de mão-de-obra e a de ser,quase

que exclusivamente, de capital nacional privado.

A primeira questão constitui reconhecido problema do mundo subdesenvolvido, o do emprego. A segunda, no caso específico do Brasil, leva à discussão do problema da estatização e desnacionalização.

A desigual distribuição da renda, com baixos índices de renda per capita é uma característica marcante dentro da estrutura sócio-econômica brasileira, condicionando a amplitude e qualificando o mercado interno, e dando os contornos do sistema industrial. Desta forma, ao lado da estrutura e do perfil da demanda "distorcidos", temos, ao mesmo tempo, substancial parcela de mão-de-obra fora do mercado de trabalho.

Assim, a dinamização das atividades industriais, ampliando a oferta de empregos, constitui-se, a nosso ver, num objetivo estratégico. A geração de novos empregos no setor industrial, no entretanto, não deve ser perseguida sem uma adequada análise dos custos envolvidos, dada a constelação de fatores de produção e a escassez relativa de recursos financeiros.

Observada a viabilidade econômica, assegurando o grau de competitividade no mercado, aqueles empreendimentos que não exigem elevado volume de capital para gerar um emprego industrial deveriam ser apoiados. As indústrias de menor porte, ao não demandarem substanciais investimentos, em termos absolutos, surgem como uma alternativa que deve ser aproveitada.

Para tanto, o instrumental de política econômica de-

veria ser utilizado no sentido de contemplar, com a ênfase necessária, medidas específicas de estímulo ao desenvolvimento de indústrias de pequeno e médio porte, além de evitar que medidas de caráter mais abrangente gerem repercussões inibidoras ao fortalecimento desses empreendimentos.

A política tributária e o IPI podem desempenhar papel relevante na consecução desses objetivos, criando as condições imprescindíveis para que as pequenas e médias empresas industriais possam cumprir, adequadamente, a função que delas se espera, num processo de desenvolvimento econômico-social.

Bibliografia e Fontes

BACHA, Edmar L.; MATA, Milton da & MODENESI, Rui Lyrio - Encargos Trabalhistas e Absorção de Mão-de-Obra: uma Interpretação do Problema e seu Debate. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1972. (Coleção Relatórios de Pesquisa , nº 12).

BALEEIRO, Aliomar - Cinco Aulas de Finanças e Política Fiscal. 2a. ed. São Paulo, José Bushatsky Ed., 1975.

- Direito Tributário Brasileiro. 5a. ed. Rio de Janeiro, Ed. Forense, 1973.

BARROS, Frederico J.O.R. de & MODENESI, Rui Lyrio - Pequenas e Médias Indústrias: Análise dos Problemas, Incentivos e sua Contribuição ao Desenvolvimento. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1973. (Coleção Relatórios de Pesquisa , nº 17).

BRASIL. Leis, decretos, etc. - A Nova Lei do Imposto de Consumo. Rio de Janeiro, Gráfica Auriverde, 1965.

- Código Tributário Nacional e Legislação Complementar. Rio de Janeiro, Gráfica Auriverde, 1974.

- Consolidação do Imposto sobre Produtos Industrializados: Regulamento e Legislação Complementar. São Paulo, Ed. Mapa Fiscal, 1967-72-75.

CAMPET, C. e outros - El Impuesto sobre el Valor Añadido - Primer Impuesto Europeo. Madrid, Ministerio de Hacienda, Instituto de Estudios Fiscales, 1971.

CEPAL - Comisión Econômica para America Latina - "Estudio de la Pequeña Industria en America Latina" in La Pequeña Industria en America Latina. Nova York, ONUDI, 1970.

CNI - Confederação Nacional da Indústria-Política Tributária e Desenvolvimento Econômico. Rio de Janeiro, 1970.

COSCIANI, Cesare - El Impuesto al Valor Agregado. Buenos Aires, Depalma, 1969.

DOELLINGER, Carlos Von - Transformação da Estrutura das Exportações Brasileiras: 1964/1970. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1973. (Coleção Relatórios de Pesquisa , nº 14).

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS - BID - EIAP - Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa (FIPEME). Rio de Janeiro, 1967 (Monografia nº 3).

FUNDAÇÃO IBGE - Anuário Estatístico do Brasil. Rio de Janeiro, 1952-1974.

- Produção Industrial. Rio de Janeiro, IBE-DEICOM, 1966-1969.

- Censo Industrial do Brasil. Rio de Janeiro, 1950-60-70.

GONÇALVES, Carlos E. do Nascimento - A Pequena e Média Empresa na Estrutura Industrial Brasileira. Campinas, IFCH-UNICAMP, 1976. Tese de Doutoramento.

GOUVEIA, Evaristo Paulo - Imposto sobre o Valor Agregado. São Paulo, José Bushatsky Ed., 1976.

GRAU, Eros Roberto - Administração Tributária. São Paulo, EAESP - FGV, s.d., mimeo.

- Conceito de Tributo e Fontes do Direito Tributário. São Paulo, Resenha Tributária e Instituto Brasileiro de Estudos Tributários, 1975.

- "Imposto sobre Serviços de qualquer Natureza" in Revista dos Tribunais. São Paulo, vol. 434.

- O Sistema Tributário Nacional: Descrição Conceitual e Análise Crítica. São Paulo, EAESP-FGV, s.d., mimeo.

GRAU, Werner - Impuesto al Valor Agregado. Rio de Janeiro, EIAP-FGV, 1971, mimeo.

GUIMARÃES, Ylves José de M. - ICM-Análise e Princípios Estruturais. São Paulo, LTr, 1976.

HARREVELD, Philippus B. Van - "Pequenas e Médias Empresas Industriais e Produtividade" in Revista Produtividad. Buenos Aires, Centro de Produtividad de Argentina, 1966.

JUANO, Manuel de - Tributacion sobre el Valor Agregado (IVA). Buenos Aires, Victor P. de Zavalia Ed., 1975.

MAGALHÃES, João Paulo de A. - Economia. Rio de Janeiro, vol. I, Ed. Paz e Terra, 1974.

MULLER, André - L'Assiette Réelle de la Taxe sur la Valeur Ajoutée. Paris, Librairie Dalloz, 1965.

NEILSON, Alexander - "Posibilidades de desarrollo de la Pequeña Industria en Campos Específicos de Actividad Industrial" in La Pequeña Industria en America Latina. Nova York, ONUDI, 1970.

NOGUEIRA, Ruy Barbosa e outros - O Novo Sistema Tributário Nacional. São Paulo, Associação dos Advogados de São Paulo, Departamento de Cultura, 1967.

OCDE - Organisation de Cooperation et de Développement Économiques - Promotion de Petites et Moyennes Entreprises par les Actions Collectives. Paris, 1971.

PAGNANI, Éolo Marques - A Subcontratação na Pequena e Média Empresa Industrial. Campinas, IFCH-UNICAMP, 1976. Tese de Doutoramento.

PROGRAMA DELFT - Pequenas e Médias Indústrias de Autopeças. São Paulo, IA-FCEA-USP, 1967.

- Pequenas e Médias Indústrias Têxteis. São Paulo, IA-FCEA-USP, 1968.

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL - Ministério da Fazenda - Anuário Econômico-Fiscal. Rio de Janeiro e Brasília, 1970-1974.

- Revista de Política e Administração Fiscal. Rio de Janeiro, nº 6, nov./dez. 1969.

SILVA, Fernando A. Rezende da; MARTONE, Celso L. & CONTADOR, Cláudio R., eds. - O Imposto sobre a Renda das Empresas. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1975. (Série Monografias, nº 19).

STALEY, Eugene & MORSE, Richard - Modern Small Industry for Developing Countries. Nova York, Mc Graw Hill Inc., 1965.

SUZIGAN, W. & outros - Crescimento Industrial no Brasil: Incentivos e Desempenho Recente. Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1974. (Coleção Relatórios de Pesquisa, nº 26).

TAVARES, Maria da Conceição - Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil. Rio de Janeiro, FEA-UFRJ, 1974. Tese de Livre-Docência.

- Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro - Ensaios sobre Economia Brasileira. Rio de Janeiro, Zahar Ed., 1972.