

TRIBUTAÇÃO E COMPETITIVIDADE: UMA ANÁLISE NO BRASIL E PAÍSES PARCEIROS

Luiz Antônio Abrantes

Resumo:

A globalização é um fenômeno que integra as economias mundiais, nas relações agropecuárias, industriais, comerciais e de serviços, onde o comércio internacional se desponta como fator determinante do desenvolvimento econômico de qualquer país. Considerando que as definições de alíquotas e bases tributárias dos países são diferentes e as decisões são soberanas sobre como estabelecer seus próprios sistemas tributários, a relação de competitividade entre países pode ser afetada dentro deste processo. É evidente que um maior volume de capital, melhor nível financeiro e econômico, maior tecnologia são elementos que aumentam o diferencial entre países desenvolvidos e emergentes, mesmo que a carga tributária seja, naqueles, mais elevada visto que esta é compensada por outros fatores que não retira competitividade aos países evoluídos. Ao se comparar a política tributária entre países e a qualidade de seus tributos, verifica-se que a competitividade a nível doméstico e internacional é inevitavelmente influenciada pelos tributos e estará condicionada à soberania dos países em estabelecer seus próprios sistemas tributários e alíquotas incidentes.

Palavras-chave:

Área temática: *Gestão Estratégica de Custos*

TRIBUTAÇÃO E COMPETITIVIDADE: UMA ANÁLISE NO BRASIL E PAÍSES PARCEIROS

RESUMO

Luiz Antônio Abrantes
Universidade Federal de Viçosa
abrantes@ufv.br

A globalização é um fenômeno que integra as economias mundiais, nas relações agropecuárias, industriais, comerciais e de serviços, onde o comércio internacional se desponta como fator determinante do desenvolvimento econômico de qualquer país. Considerando que as definições de alíquotas e bases tributárias dos países são diferentes e as decisões são soberanas sobre como estabelecer seus próprios sistemas tributários, a relação de competitividade entre países pode ser afetada dentro deste processo. É evidente que um maior volume de capital, melhor nível financeiro e econômico, maior tecnologia são elementos que aumentam o diferencial entre países desenvolvidos e emergentes, mesmo que a carga tributária seja, naqueles, mais elevada visto que esta é compensada por outros fatores que não retira competitividade aos países evoluídos. Ao se comparar a política tributária entre países e a qualidade de seus tributos, verifica-se que a competitividade a nível doméstico e internacional é inevitavelmente influenciada pelos tributos e estará condicionada à soberania dos países em estabelecer seus próprios sistemas tributários e alíquotas incidentes.

ÁREA TEMÁTICA
GESTÃO ESTRATÉGICA DE CUSTOS

TRIBUTAÇÃO E COMPETITIVIDADE: UMA ANÁLISE NO BRASIL E PAÍSES PARCEIROS

1. INTRODUÇÃO

A globalização é um fenômeno que integra as economias mundiais, nas relações agropecuárias, industriais, comerciais e de serviços, onde o comércio internacional se desponta como fator determinante do desenvolvimento econômico de qualquer país.

Ao inserir-se nesse universo das transações internacionais, deve se ter pleno conhecimento dos fatores de vantagens competitivas, tendo em vista que o desenvolvimento sustentado de um país resulta dos ganhos em competitividade das empresas que operam em seu território e dentre os fatores macroeconômicos esta competitividade está condicionada as políticas referentes à taxa de juros, taxa de câmbio, estrutura tributária, política salarial e inflação.

Porém, a teoria do comércio internacional consiste na aplicação da teoria do preço à situação em que mercadorias ou serviços são trocados entre pelo menos dois países com moedas diferentes. Assim, deve se dar um papel de destaque à legislação tributária, tendo em vista que a mesma influi consideravelmente para a formação do preço final dos produtos, bem como para a constituição de uma situação de concorrência equilibrada.

Considerando que as definições de alíquotas e bases tributárias dos países são diferentes e as decisões são soberanas sobre como estabelecer seus próprios sistemas tributários, a relação de competitividade entre países pode ser afetada dentro deste processo.

Ao se estabelecer os tributos, se faz em três categorias, podendo incidir sobre o patrimônio, sobre a renda e sobre a venda de mercadorias e prestação de serviços, sendo esta última, a tributação sobre o consumo. Ao se tributar o consumo por meio do mecanismo dos preços, o ônus econômico é transferido para o consumidor final podendo ocorrer distorções na livre concorrência.

Considerando que efetivamente existe uma diversidade de regimes tributários entre países e que no ambiente globalizado a ocorrência da competição tributária passou a ser internacional, o propósito deste ensaio é analisar comparativamente os sistemas de tributação de alguns países que mantêm relações comerciais com o Brasil, demonstrando como estes sistemas podem afetar a competitividade.

2. INCIDÊNCIA TRIBUTÁRIA NO CENÁRIO INTERNACIONAL

Cada país tem seu próprio regime econômico que é fundamental no estabelecimento das relações econômicas em nível internacional. Considerando que nenhum país tem auto-suficiência em seu processo produtivo, a relação de trocas de bens entre países, torna se de importância fundamental, à medida que supre a necessidade de bens para consumo de todos os países envolvidos.

No entanto, ao inserir-se nesse cenário de transações internacionais, deve se ter pleno conhecimento dos fatores de vantagens competitivas, tendo em vista que o desenvolvimento sustentado de um país resulta dos ganhos em competitividade das empresas que operam em seu território e dentre os fatores

macroeconômicos esta competitividade está condicionada as políticas referentes à taxa de juros, taxa de câmbio, estrutura tributária, política salarial e inflação.

Em relação à estrutura tributária, desde Adam Smith, que em 1776 desenvolveu as primeiras considerações sobre a análise da competitividade entre diferentes países, tem se discutido a respeito dos requisitos de um sistema fiscal ideal. Cada país tem autonomia de decidir o quanto e a quem tributar dentro de um sistema tributário que compreendem os vários impostos adotados a fim de prover os recursos requeridos para a satisfação das necessidades coletivas. Além dessa finalidade básica, os sistemas tributários modernos desempenham a função igualmente importante de instrumento de promoção da estabilidade econômica, da distribuição mais igualitária da renda e da aceleração do desenvolvimento.

Giambiagi e Além (2000), definem alguns pré-requisitos a serem considerados para se definir um sistema tributário ideal, sendo que em primeiro lugar, a distribuição do ônus tributário deve ser eqüitativa. Em segundo lugar, a cobrança dos impostos deve ser conduzida no sentido de onerar mais aquelas pessoas com maior capacidade de pagamento. Em terceiro lugar, o sistema tributário deve ser estruturado de forma a interferir o minimamente possível na alocação de recursos da economia, para que não cause ineficiência no funcionamento do sistema econômico. Por último, a administração do sistema tributário deve ser eficiente a fim de garantir um fácil entendimento da parte de todos os agentes da economia e minimizar os custos de fiscalização da arrecadação.

Considerando que muitos destes requisitos não são no todo cumpridos, a maneira com que os países estabelecem e lidam com as suas estrutura tributária poderá implicar na perda de competitividade de seus produtos entre os seus estados e mesmo em relação a outros países exportadores. Neste sentido, na visão de Slemrod (2002), para entender as implicações de eficiência de um sistema de impostos, tem que avaliar como os indivíduos e negócios respondem a eles. Segundo o referido autor, todos os sistemas de imposto têm três aspectos. Primeiro, eles mudam os preços relativos e assim influenciam e freqüentemente distorcem a alocação de recursos na economia. Segundo, eles são instrumentais em designar o peso dos programas de governo entre os cidadãos. Finalmente, eles são burocracias administrativas vastas envolvidas no recolhimento e encaminhamento destes recursos.

Á medida que o tributo interfere e altera os preços relativos dos bens e serviços, conseqüentemente ele afeta as condições de concorrência e provoca distorções na economia, principalmente quando diferentes estados ou países, em cima de um mesmo bem tributável, aplicam normas diferenciadas, ferindo a um princípio econômico solenemente ignorado: o de que os sistemas tributários devem ter o impacto econômico mais isento possível

Para Diallo (2001), uma política fiscal equilibrada é de extrema importância pois expande a economia e criam-se condições para evitar a fuga de capitais, pela não instituição de mais impostos diretos, gerando possibilidades potenciais para o aquecimento de novos investimentos, o que irá gerar mais arrecadação de impostos em um futuro próximo.

Porter (1989) reforça ainda mais este cenário, ao concluir que o desenvolvimento sustentado do País resulta dos ganhos em competitividade das empresas que operam em seu território e dentre os fatores macroeconômicos esta competitividade está condicionada as políticas referentes à taxa de juros, taxa de câmbio, estrutura tributária, política salarial e inflação.

Assim, a antiga idéia de que para se desenvolver e promover o bem-estar social necessita aumentar sua carga tributária deve ser equalizada com a perda de sua competitividade externa, e conseqüentemente empobrecimento em virtude da diminuição de ingresso de divisas (Garcia Junior, 2000).

Atualmente os custos de produção não são suficientes para determinar a concorrência entre as empresas, assim a decisão da competitividade a nível doméstico e internacional é inevitavelmente influenciada pelos impostos e estará condicionada à soberania dos países em estabelecer seus próprios sistemas tributários e alíquotas incidentes.

Dentre as formas de tributação, os impostos são divididos em direto e indireto. Os imposto direto é o que recai, direta e definitivamente, sobre o contribuinte que suporta a carga tributária sem possibilidade de transferir o encargo financeiro, podendo incidir sobre a renda ou o patrimônio. Por outro lado, imposto indireto é o que recai sobre contribuinte que repassa a terceiros o imposto pago.

Dada a importância atual das questões sobre competitividade, é vital que se conheça e se compreenda o nosso sistema tributário, as suas características e em como elas diferem das características tributárias de nossos principais parceiros comerciais.

2.1. TRIBUTAÇÃO NO BRASIL

Nos termos da constituição da República, o poder de tributar está repartido entre a União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios, todos possuindo interdependência e autonomia política, administrativa, financeira e competência de instituir imposto que lhe são constitucionalmente atribuídos (Tabela 1).

A incidência de tributos se desdobra de maneira direta ou indireta. Os tributos indiretos se caracterizam por sua natureza cumulativa e oneram a circulação de mercadorias, a prestação de serviços ou o faturamento das empresas. Os tributos com essas características de incidência se diferenciam dos tributos diretos, que são aplicados sobre a renda, posse ou propriedade.

Os impostos diretos incidem sobre pessoas físicas pela tributação da renda, da propriedade, do patrimônio e seus acréscimos e da transmissão de propriedade, e sobre as pessoas jurídicas, pelos ganhos de capital, incidindo a alíquota de 15%, sendo que a parcela do lucro real, presumido ou arbitrado, apurada mensalmente, exceder a R\$ 20.000,00 ficará sujeita a incidência adicional de imposto de renda à alíquota de 10%.

Outros tributos considerados como indiretos, oneram o consumo de mercadorias e serviços ao incidir-se sobre os insumos, produção, vendas, transporte, comercialização de mercadorias e prestação de serviços. Paralelamente a estes tributos têm-se as contribuições sociais, que em sua maioria incidem também sobre o consumo. Este fato faz com que a carga tributária brasileira fique muito dependente dos impostos gerados sobre a circulação de mercadorias e serviços, e como não há compensação do imposto pago por se tratar de um imposto cumulativo, incidente em cascata, o potencial da carga tributária depende do número de transações efetuadas até o consumo final do produto ou serviço.

Segundo Rezende (2001), o efeito cumulativo destes vários tributos sobre os preços dos produtos e o poder aquisitivo dos consumidores é desconhecido, embora se saiba que, no cômputo geral, o sistema seja altamente regressivo.

Tabela 1 – Estrutura Tributária Brasileira

COMPETÊNCIA	BASE DE INCIDÊNCIA	TRIBUTOS
UNIÃO	Comércio Exterior	Imposto sobre Importação – II Imposto sobre Exportação – IE
	Patrimônio e Renda	Imposto sobre a Renda – IR Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural – ITR
	Produção e Circulação	Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI Impostos sobre Operações Financeiras - IOF
	Contribuições Sociais	Folha de Pagamento – INSS Financiamento da Seguridade Social – Confins Programa de Integração Social – PIS Formação do Patrimônio do Servidor Público – Pasep Movimentação Financeira – CPMF Lucro Líquido - CSLL
ESTADOS	Patrimônio e Renda	Imposto s/ Propriedade de Veículos Automotores – IPVA Imposto sobre Transmissão Causa Mortis e Doação – ITCD
MUNICÍPIOS	Produção e Circulação	Imposto s/ Circulação de Mercadorias e Serviços – ICMS
	Patrimônio e Renda	Imposto Predial e Territorial Urbano – IPTU Imposto sobre Transmissão Inter Vivos – ITBI
	Produção e Circulação	Imposto sobre Serviços – ISS

Fonte: Constituição Federal. 1988.

2.2. TRIBUTAÇÃO EM PAÍSES PARCEIROS

Os Estados Unidos, como a grande parte dos países da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico - OCDE, entre eles o Reino Unido e o Japão, têm um sistema internacional de tributação de renda.

Segundo Rezende (2001), o imposto de renda incidente sobre a renda pessoal é a principal fonte de arrecadação em muitos países respondendo por mais de 35% da arrecadação total na Austrália, Canadá e Estados Unidos e por mais de 50% na Dinamarca dos recursos públicos provenientes de tributos.

Para Barbosa (2002), no tocante à base tributária, norte-americanos e estrangeiros residentes nos Estados Unidos, pessoas físicas e jurídicas, tem sua renda taxada no mundo inteiro. As empresas são taxadas sobre suas receitas e os acionistas são taxados quando da distribuição de dividendos. As alíquotas são aplicadas por faixa de rendimento: e variam de 15 a 38,5%. Segundo Edwards (2003), os dividendos incorporados aos salários e a renda individual podem ser tributados em 35 e 38,5% respectivamente, o que conduz a taxa de impostos marginais de 60%, fazendo com que os Estados Unidos tenham a segunda taxa mais alta no mundo, só perdendo para o Japão.

A alta alíquota do imposto de renda incidindo sobre indivíduos e corporações é fator limitativo para novos investimentos na economia e cria altos custos de ineficiência que retardam o crescimento econômico (Cato, 2002). Impor o imposto federal sobre a renda é um erro histórico, pois nenhuma medida simples, eficiente e estável foi encontrada em nove décadas de imposto de renda, sendo a hora de reconhecer este erro e de substituir o imposto de renda com uma alternativa baseada no consumo (Edwards, 2001).

Na Argentina, a tributação sobre a renda é universal com a alíquota incidente de 30%. Outros países como a Inglaterra, alíquotas de 25% e 33% são aplicadas em função com a renda tributável apurada. De acordo com o MCT (1993), o mesmo ocorre no Japão, com a diferenciação que os tributos são recolhidos em nível nacional, estadual e municipal. Para as pequenas e médias empresas às taxas respectivas de 28%, 13,2% e 5,7%. No caso das grandes empresas, 37,5%, 13,2% e 7,76%, respectivamente.

Em relação aos impostos indiretos, sobre o consumo, nos Estados Unidos são os estados que arrecadam o imposto sobre vendas (Retail Sales Tax), que equivale, na média, a cerca de metade das respectivas arrecadações (Andrade, 2000). O fato gerador deste imposto são as transações ocorridas na transferência de título ou posse de bens pessoais tangíveis, ou no uso do bem dentro do Estado.

Diferente do sistema brasileiro, Argentina, Paraguai e Uruguai, adotam o Imposto sobre o Valor Agregado – IVA, e cobram ainda impostos seletivos sobre o consumo. Este tipo de imposto não cumulativo, também é adotado na Inglaterra e Japão e diversos outros países.

A grande vantagem do IVA é que se tributa a riqueza agregada em cada etapa da cadeia de circulação da mercadoria, deduzindo-se o montante devido por sua venda a quantia paga pelo empresário anterior. Desta forma, minimizam-se as distorções causadas pela tributação cumulativa, em cascata, que oneram demasiadamente o bem, retirando-lhe competitividade (Garcia Junior, 2001).

3. VANTAGENS COMPARATIVAS E COMPETITIVAS

As primeiras considerações sobre a análise da competitividade entre diferentes países foram desenvolvidas por Adam Smith em 1776 quando formulou a teoria das vantagens absolutas, onde atestava que o comércio seria vantajoso sempre que houvesse diferenças nos custos de produção de bens entre países, custo este medido em horas de trabalho. Também seus argumentos a favor da pouca interferência governamental nos negócios, na taxação e tributação e livre comércio continuam a influenciar a economia mundial.

Uma das falhas na teoria de Smith é que ela não explicava, nem justificava todas as possibilidades de comércio, principalmente o que ocorreria com determinado país caso não conseguisse as vantagens absolutas em todo o seu processo produtivo.

David Ricardo em 1817 aperfeiçoando a obra de Smith, desenvolveu a Teoria da Vantagem Comparativa, que explicava o comércio mesmo entre nações sem vantagem absoluta na produção de nenhum bem, demonstrando que não são os custos absolutos que importam, mas sim os custos relativos ou comparativos, considerando assim, os diferenciais de custos que surgem a partir de tecnologias e dotações específicas das nações envolvidas no processo de troca.

Em 1933, os economistas Eli Heckscher e Bertil Ohlin, construíram uma teoria que justificava a existência de comércio a partir das diferenças nas dotações relativas dos fatores de produção, mostrando que cada país se especializa e exporta o bem que utiliza intensivamente seu fator abundante, explicando assim as diferenças entre os custos de produção da mesma mercadoria em diferentes países (Carvalho, 2002).

Essas teorias foram evoluíram e foram aperfeiçoadas ao longo do tempo, mas suas pressuposições não foram capazes de absorver e se adequar às mudanças no cenário econômico mundial nas últimas décadas, onde os fatores de produção passaram a se deslocar internacionalmente e não mais somente dentro do país, resultando em um novo padrão de competição industrial e de vantagens competitivas.

A obtenção da vantagem competitiva não depende apenas do esforço interno das organizações, mas também da sua capacidade para inovar, modernizar, posicionar e adaptar-se para responder a pressões e desafios da concorrência frente aos aspectos ambientais, sociais, culturais, tecnológicos, econômicos e financeiros.

Porter (1989), estabelece quatro amplos atributos, tomados como um sistema, que modelam o ambiente no qual as empresas competem e promovem (ou impedem) a criação da vantagem competitiva, sendo eles: as condições de demanda e de oferta do produto, da estratégia, estrutura e rivalidade entre as empresas, do desenvolvimento de indústrias correlatas e de apoio.

Considerando que a existência de um atributo favorável não necessariamente levará à competitividade caso os demais não sejam, a vantagem competitiva pode ser visualizada como um sistema mutuamente fortalecedor, dinâmico e em constante evolução, podendo determinar benefícios que os concorrentes estrangeiros têm dificuldade de neutralizar.

O acaso e o governo são dois elementos complementares no sistema. O acaso, caracterizado por acontecimentos fora do controle da indústria e do próprio país criam descontinuidades capazes de remodelar uma indústria abrindo oportunidades para que empresas de um país suplantem as de outro. O governo tem a capacidade de melhorar ou piorar a vantagem nacional, principalmente quando relacionado à política, sendo ele um dos principais catalisadores de ações, capaz de encorajar e impulsionar estas empresas a buscarem cada vez maiores objetivos e mais altos desempenhos.

Diversos questionamentos e ressalvas foram apresentados ao modelo de Porter, dentre elas destaca-se a crítica feita por Dally (1993), ao sustentar que o estudo desvaloriza consistentemente, a possibilidade das taxas de câmbio e relação de salários afetarem a parcela do mercado mundial possuída por uma indústria e Dunning (1993), sustenta que Porter subestima o papel das multinacionais modernas como força integradora na economia global.

Estas observações se procedem se considerarmos as tendências que caracterizam o mundo atual, retratadas na formação de blocos econômicos, em investimentos diretos, além da crescente interdependência financeira. Para Carvalho e Silva (2002) está em curso uma crescente interligação de empresas localizadas em diferentes partes do mundo, transformando as empresas multinacionais em transnacionais e reduzindo a autonomia dos governos na condução da atividade econômica.

Assim, na visão de Diallo (2001), a atuação do governo neste novo cenário tem objetivos voltados para alguns importantes fatores, tais como a proteção da

indústria nacional. Dentre estes objetivos, é de extrema importância ter uma política fiscal equilibrada, expandindo a economia e criando-se condições para evitar a fuga de capitais, pela não instituição de mais impostos diretos, mas criar possibilidades potenciais para atrair novos investimentos, o que irá gerar maior arrecadação de impostos em futuro próximo.

4. SISTEMAS TRIBUTÁRIOS E COMPETITIVIDADE: UMA ANÁLISE COMPARATIVA

Um sistema tributário pode constituir-se em um importante entrave ao aumento da competitividade de uma nação. De acordo com Carvalho (2000), um sistema tributário mal estruturado, pode com certeza trazer prejuízos sérios à ordenação econômica nacional, destruindo a capacidade econômica de determinados setores, impedindo-os de competir em pé de igualdade no plano internacional, cerceando o desenvolvimento de uns, enquanto favorece a outros, aplicando tratamento preferencial àqueles que pretende incentivar e onerando especialmente aos outros.

Segundo Garcia Junior (2000), as estruturas político-constitucionais sofreram forte impacto nos últimos 50 anos. Além dos fluxos crescentes de capitais estrangeiros, em sua maior parte especulativa e, portanto voláteis, o processo irreversível de transnacionalização econômica impulsionou processos paralelos de integração em acordos bilaterais ou pactos econômicos sub-regionais.

Em função disto, para Martins (2000) a grande questão que se porá, nos próximos anos, está na capacidade de alavancar desenvolvimento por meio de uma política tributária adequada e não desestimuladora, sem ferir as regras interestaduais de uma economia regionalizada, num mundo globalizado.

Esta tendência pode ser constatada no depoimento de Bárbara Angus, assessora sobre tributos internacionais do Departamento do Tesouro dos Estados Unidos perante a comissão de orçamento da câmara dos deputados na área de política tributária internacional e competitividade. 13 de junho de 2002.

A política tributária pode afetar a capacidade de concorrência das empresas de diversas maneiras. Talvez seja útil examinar as formas pelas quais as operações comerciais com base em diferentes países competem no mercado global. A concorrência pode ser entre: empresas norte-americanas que produzem dentro dos Estados Unidos; empresas norte-americanas que produzem no exterior; empresas estrangeiras que produzem dentro dos Estados Unidos; empresas estrangeiras que produzem no país onde estão sediadas; e empresas estrangeiras que produzem em um país estrangeiro diferente daquele no qual se encontra sua sede. Essas empresas podem ser concorrentes simultaneamente dentro dos Estados Unidos, dentro de um país estrangeiro frente à produção local (do próprio país, de empresas norte-americanas ou de outros países) ou dentro de um país estrangeiro frente a uma produção não local. A globalização requer que as empresas dos EUA sejam competitivas nos mercados externos e internos.

Assim, uma política tributária adequada pode projetar a estrutura econômica e social de um país desde que haja inter-relação e interdependência entre os diversos impostos com o sistema econômicos e atenda as finalidades fiscais e extrafiscais do tributo.

Atingir esta estrutura adequada torna-se muitas vezes difícil, tendo em vista que um dos principais problemas existentes em qualquer federação diz respeito à distribuição das bases tributárias entre os governos e a posterior repartição da receitas, onde dependendo da estrutura tributária de determinado país, pode haver ocorrência de competição tributária entre os diversos níveis governos.

Segundo Mintz e Tulken (1986) existe competição tributária quando as decisões fiscais de um governo afetam as receitas tributárias de outros governos. Tipicamente, mediante a alteração de suas alíquotas relativamente às alíquotas de outras jurisdições, cada governo tem a possibilidade de modificar o tamanho de sua base tributária às custas (ou ao benefício) dos seus vizinhos.

Esta guerra fiscal compromete o sistema produtivo de qualquer país tendo em vista a concorrência já nos níveis de governo da influência dos tributos nas diferentes bases e alíquotas. Para Garcia Junior (2000), dentro de uma economia transnacionalizada, a carga tributária excessiva que sufoca o povo em geral e o empresário industrial, particularmente, implicam em perda de competitividade internacional, pelo encarecimento dos bens tributados em cada etapa do processo produtivo, onde os estados com carga tributária menor estão se mostrando mais bem aparelhados para oferecer no mercado internacional produtos com preços mais competitivos.

É notório que quanto menor a carga tributária, maior o desenvolvimento visto que cargas tributárias altas estão muitas vezes relacionadas com a perda de competitividade, desenvolvendo-se apenas aquelas nações cujas cargas tributárias sejam menores ou mais modernas.

É evidente que um maior volume de capital, melhor nível financeiro e econômico, maior tecnologia são elementos que aumentam o diferencial entre países desenvolvidos e emergentes, mesmo que a carga tributária seja, naqueles, mais elevada visto que esta é compensada por outros fatores que não retira competitividade aos países evoluídos.

Não resta dúvida, entretanto, que a tributação excessiva, tem seu caráter negativo ao inibir investimentos, provocar evasão, sonegação e recessão, sempre aliados a fenômenos que jamais se ausentam nesses casos como a corrupção e inflação.

4.1. CARGAS TRIBUTÁRIAS EM PAÍSES PARCEIROS

Uma alta carga tributária pode significar um crescimento da arrecadação em função do desenvolvimento econômico de um país ou através de alteração das alíquotas dos impostos. Quando comparada ao Produto Interno Bruto, entretanto, observa a sua formação em função da opção governamental em tributar os contribuintes em geral.

As maiores cargas concentram-se na Alemanha, Brasil, Inglaterra e Canadá, chegando a representar mais de 30% do PIB. Um fato interessante é a existência de alguns países em desenvolvimento possuírem cargas mais significativas que os desenvolvidos. Este fato pode ser constatado, considerando a arrecadação do governo brasileiro que ultrapassou ao Japão e Estados Unidos, que arrecadaram em média 27% do seu PIB. O México, país em situação similar à brasileira, possui 22% de tributação comparada ao seu PIB.

A formação da carga tributária se dá diretamente pela tributação da renda e patrimônio ou sobre a produção e circulação de bens e serviços, onde muitos países se fazem valer desta última opção. Para Varsano et al (1998) a elevada participação da tributação de bens e serviços parece ser uma tradição latino-americana, pois além do Brasil, onde a participação de tributos atinge 60% do total, Chile (55%), México (68%) e outros também dependem excessivamente dessa base de incidência.

Para o referido autor, nos países desenvolvidos, esse percentual situa-se, em geral, entre 30% e 45%. O Japão, onde esses tributos respondem por apenas 13% da receita tributária, os Estados Unidos (21%), Cingapura (22%) e Austrália (24%) são as exceções.

Em contrapartida, a participação da tributação da renda na carga tributária brasileira é baixa ao contrário de outros países como Japão e Estados Unidos. Além disto esta tributação se concentra nas pessoas jurídicas, o que afeta negativamente a competitividade dos produtores nacionais.

Assim, questões de competitividade surgem mais ou menos da mesma forma na maneira como a renda de pessoa jurídica é tributada no país. Para Angus (2002), um aspecto do sistema tributário norte-americano é que, no setor empresarial, o rendimento de um investimento financiado pelo próprio capital é duplamente tributado. O rendimento do capital ou o lucro é tributado primeiro como imposto de renda de pessoa jurídica. O lucro é tributado novamente pelo imposto de renda de pessoa física quando o acionista o recebe como dividendo ou ganho de capital na avaliação das ações das empresas. Em contraste, a maior parte dos países da OCDE oferece alguma forma de integração, segundo a qual os pagamentos de impostos de pessoa jurídica são levados em consideração parcial ou totalmente quando se calcula o imposto de renda do acionista, eliminando ou reduzindo a dupla tributação dos lucros empresariais.

4.2. A COMPOSIÇÃO DA CARGA TRIBUTÁRIA NO BRASIL

A reestruturação tributária brasileira ocorrida com a promulgação da Constituição de 1988 acarretou um efeito perverso no tocante à qualidade do sistema tributário brasileiro quando aumentou o número de tributos, com o intuito de melhorar as condições de vida do trabalhador brasileiro, que passaram a incidir sobre a produção e o faturamento em detrimento da renda ou patrimônio.

A incidência de tributos sobre faturamento e movimentação financeira não ocorre em vários países desenvolvidos e em desenvolvimento. Em reportagem veiculada na Revista Exame (2001), mostra que o Brasil, comparado a outros vinte e oito países, é um dos poucos que cobram tributos incidentes sobre o faturamento e a movimentação financeira geral das pessoas jurídicas revelando um grande distanciamento das práticas tributárias adotadas em relação aos principais competidores internacionais:

- a. apenas seis países cobravam algum tributo sobre faturamento das pessoas jurídicas, com a seguinte alíquota: Brasil (36,5%); Argentina e Bolívia (3%), Venezuela (1,5%) e Colômbia (1%).
- b. quatro países cobravam algum tributo sobre a movimentação financeira; Argentina (0,65%), Venezuela (0,5%), Brasil (0,38%) e Colômbia (0,2%).

c. Não cobravam nenhum dos dois tributos: Estados Unidos, Canadá, Alemanha, França, Itália, Espanha, Portugal, Inglaterra, Áustria, Holanda, Japão, Coreia do Sul, Hong Kong, Cingapura, Filipinas, Taiwan, Tailândia, Malásia, México, Peru, Chile, Equador e Guatemala.

O sistema tributário direciona o peso maior da carga tributária para o consumo e para o trabalho. É justamente pelo fato de enfraquecer o mercado interno, onerar as exportações e estimular a informalidade do emprego que esse modelo tem de ser urgentemente modificado. Em média, 67% da arrecadação no país provém de tributos sobre o consumo, 29% resulta da incidência sobre a renda e 4% sobre o patrimônio.

A tributação sobre a produção e a circulação de mercadorias e serviços, abrange o IPI, o ICMS, o ISS, a Contribuição para o PIS/PASEP e a CONFINS, bem como os encargos sobre a folha de pagamento. Segundo Pereira (2001), a cobrança de tributos incidentes sobre as vendas em geral das empresas, quando não é acompanhada de mecanismos de compensação dos montantes cobrados, produz um quadro de tributação cumulativa, gerando distorções sobre a alocação dos recursos e deteriorando a capacidade de competição dos produtores nacionais.

Como consequência da política implementada pelo governo federal nos últimos anos, observa-se que a carga referente às contribuições sociais sobre vendas cresceu, tendo em vista que houve a criação excessiva de contribuições sociais cumulativas o que permite aumentar de forma rápida a arrecadação de recursos (Tabela 1).

Tabela 1 – Distribuição da Receita Tributária por bases de incidência selecionada

Tributos e Contribuições	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Bens e Serviços	13,4	13,0	14,8	15,8	16,9	16,8
ICMS	6,9	6,7	7,1	7,6	8,0	8,0
IPI	1,9	1,7	1,7	1,6	1,6	1,5
COFINS	2,1	1,9	3,2	3,5	3,9	4,0
PIS/PASEP	0,8	0,8	1,0	0,9	1,0	0,9
CPMF	0,8	0,9	0,8	1,3	1,5	1,5
IOF	0,4	0,4	0,5	0,3	0,3	0,3
ISS	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Renda	4,6	5,2	5,4	5,2	6,3	7,5
IR	3,8	4,5	4,7	4,4	5,5	6,5
CSLL	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8	1,0

Fonte: SF/BNDS

Sobre a crescente concentração da arrecadação federal nas contribuições sociais em detrimento dos impostos, sabe-se que essa via tem sido trilhada deliberadamente, dadas diversas comodidades (simplicidade de cobrança, alíquotas e bases de cálculo alteráveis através de medidas provisórias e princípio da antecedência mitigado para 90 dias, e a não repartição das receitas com Estados e Municípios). Por outro lado, as distorções causadas nas atividades econômicas decorrentes da incidência em cascata, com efeitos perversos sobre as atividades

econômicas, comprometem o nível de emprego e os esforços para a expansão das exportações (Unafisco, 2002).

Deste modo, observa-se que o ajuste fiscal do governo acaba sendo feito mais pelo lado da receita do que pelo lado da despesa e quem acaba pagando a conta é o setor produtivo. Para manter as contas públicas sob controle e o endividamento do setor público estabilizado, tornou-se necessário majorar alguns tributos, incidentes principalmente sobre o faturamento e extrair da sociedade mais de um terço do PIB em tributos, o que representa um esforço impositivo excepcional para uma economia no estágio de desenvolvimento em que se encontra a brasileira.

O formato atual de impostos no Brasil retira da economia poder de competição exatamente num contexto de globalização, afetando diretamente a competitividade da indústria brasileira, tanto no mercado interno, quanto nos mercados mundiais.

5. CONCLUSÃO

Os objetivos básicos de qualquer nação é o crescimento econômico, a redução da dependência de capitais externos, a criação de empregos, a justiça fiscal, a justiça social e o desenvolvimento sustentado. Parte destes objetivos serão alcançados dependendo da qualidade e da maneira que se estabelece a política tributária.

Com a integração dos mercados e a intensificação da concorrência em função da globalização da economia a debilidade dos sistemas tributários de diferentes países foram expostos, principalmente daqueles em desenvolvimento que tiveram sua competitividade afetada.

É evidente que um maior volume de capital, melhor nível financeiro e econômico, maior tecnologia são elementos que aumentam o diferencial entre países desenvolvidos e emergentes, mesmo que a carga tributária seja, naqueles, mais elevada visto que esta é compensada por outros fatores que não retira competitividade aos países evoluídos.

Não resta dúvida, entretanto, que a competitividade em nível doméstico e internacional é inevitavelmente influenciada pelos tributos e estará condicionada à soberania dos países em estabelecer seus próprios sistemas tributários e alíquotas incidentes. É inegável que a tributação excessiva, tem seu caráter negativo ao inibir investimentos, provocar evasão, sonegação e recessão, sempre aliados a fenômenos que jamais se ausentam nesses casos como a corrupção e inflação.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDRADE, M. I. T. Reforma Tributária: como tributar o comércio eletrônico? A (pouca) experiência internacional. Informe-se, v. nº 14, Secretaria para Assuntos Fiscais-SF – BNDS, 2000.

ANGUS, B. Depoimento sobre tributos Internacionais. Assessoria sobre Tributos Internacionais. Departamento do Tesouro dos Estados Unidos. usinfo.state.gov

BARBOSA, R. A. Barreiras aos produtos, serviços e investimentos do Brasil nos Estados Unidos. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

CARVALHO, M. A. de, SILVA, C. R. L. da, Economia Internacional. 2 ed. São Paulo:Saraiva, 2002.

CARVALHO, C.V. Estrutura da Arrecadação: Sobre a distribuição do ônus tributário no Brasil. In.Tributação em Revista. Brasília. UNAFISCO. 2000, nº 32.

Cato Handbook for Congress. Policy recommendations for the 108th congress. <http://www.cato.org/pubs/handbook>

CONSTITUIÇÃO DA REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL. Departamento de Imprensa Nacional. 1988.

DALY, D. J. Porter's diamond and Exchange rates. Management International Review 3.119-134. 1993.

DIALLO, A. O. Tributação do comércio brasileiro e internacional. São Paulo: Método Editora, 2001.

DUNNING, J. H. Internationalizing Porter's diamond. Management International Review. 7-15, 1993.

EDWARDS, C. Simplifying federal taxes: the advantages of consumption-based taxation. Policy Analysis, Cato Institute, 2001.

EDWARDS, C. Dividend taxes: U.S. Has the second-highest rate. Tax & Budget Bulletin, Cato Institute, 2003.

ESTUDO DA COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA BRASILEIRA. Ministério da Ciência e Tecnologia –MCT, Financiadora de Estudos e Projetos – FINEP e Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico – PADCT. Campinas, 1993.

GARCIA JUNIOR, A. A. Tributação no comércio internacional. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

GIAMBIAGI, F., ALÉM, A. C. Finanças Públicas: Teoria e Prática no Brasil. 2. ed., Rio de Janeiro:Campus, 2000.

MARTINS, I. G. S. da Globalização, constituição e tributos In. Revista Integração.2000

http://www.aduaneiras.com.br/integração/001/integra_reportagem002.asp

PORTER, M. E. Vantagem competitiva das nações. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

MINTZ, J. , TULKENS, H. Commodity tax competition between member states of a federation: equilibrium and efficiency. Journal of Public Economics 29, 333-354. 1986.

REZENDE, F. A. Finanças Públicas. 2.ed. São Paulo:Atlas, 2001.

RICARDO, D. Princípios de economia política e tributação. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

VARSANO, R. et al. Uma análise da carga tributária do Brasil. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. IPEA: Rio de Janeiro, 1998.

SLEMROD, J. Tax Systems National bureaux of economic research. Summer 2002.

SMITH, A. A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

UNAFISCO SINDICAL. Sindicato Nacional dos Auditores Fiscais da Receita Federal . [www.unafisco.org.br/estudos técnicos](http://www.unafisco.org.br/estudos_técnicos)