

Ministério da Ciência e Tecnologia - MCT
Financiadora de Estudos e Projetos - FINEP
Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico - PADCT

ESTUDO DA COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA BRASILEIRA

PREÇOS, CUSTOS E TRIBUTOS, ESTRUTURAS
TRIBUTÁRIAS, TRATAMENTO FISCAL AO
INVESTIMENTO E INCENTIVOS A P&D:
UMA COMPARAÇÃO INTERNACIONAL
Nota Técnica Temática

O conteúdo deste documento é de exclusiva responsabilidade da equipe técnica do Consórcio. Não representa a opinião do Governo Federal.

Campinas, 1993

A presente Nota Técnica incorpora contribuições da Ernst & Young.

A Comissão de Coordenação - formada por Luciano G. Coutinho (IE/UNICAMP), João Carlos Ferraz (IEI/UFRJ), Abílio dos Santos (FDC) e Pedro da Motta Veiga (FUNCEX) - considera que o conteúdo deste documento está coerente com o Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira (ECIB), incorpora contribuições obtidas nos workshops e servirá como subsídio para as Notas Técnicas Finais de síntese do Estudo.

CONSÓRCIO

Instituições Consorciadas

INSTITUTO DE ECONOMIA/UNICAMP
INSTITUTO DE ECONOMIA INDUSTRIAL/UFRJ
FUNDAÇÃO DOM CABRAL
FUNDAÇÃO CENTRO DE ESTUDOS DO COMÉRCIO EXTERIOR

Instituições Associadas

SCIENCE POLICY RESEARCH UNIT - SPRU/SUSSEX UNIVERSITY
INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL - IEDI
NÚCLEO DE POLÍTICA E ADMINISTRAÇÃO EM CIÊNCIA E TECNOLOGIA - NACIT/UFBA
DEPARTAMENTO DE POLÍTICA CIENTÍFICA E TECNOLÓGICA - IG/UNICAMP
INSTITUTO EQUATORIAL DE CULTURA CONTEMPORÂNEA

Instituições Subcontratadas

INSTITUTO BRASILEIRO DE OPINIÃO PÚBLICA E ESTATÍSTICA - IBOPE
ERNST & YOUNG, SOTEC
COOPERS & LYBRAND BIEDERMANN, BORDASCH

Instituição Gestora

FUNDAÇÃO ECONOMIA DE CAMPINAS - FECAMP

Contratado por:

Ministério da Ciência e Tecnologia - MCT
Financiadora de Estudos e Projetos - FINEP
Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico - PADCT

EQUIPE DE COORDENAÇÃO TÉCNICA

Coordenação Geral:	Luciano G. Coutinho (UNICAMP-IE) João Carlos Ferraz (UFRJ-IEI)
Coordenação Internacional:	José Eduardo Cassiolato (SPRU)
Coordenação Executiva:	Ana Lucia Gonçalves da Silva (UNICAMP-IE) Maria Carolina Capistrano (UFRJ-IEI)
Coord. Análise dos Fatores Sistêmicos:	Mario Luiz Possas (UNICAMP-IE)
Apoio Coord. Anál. Fatores Sistêmicos:	Mariano F. Laplane (UNICAMP-IE) João E. M. P. Furtado (UNESP; UNICAMP-IE)
Coordenação Análise da Indústria:	Lia Haguenaer (UFRJ-IEI) David Kupfer (UFRJ-IEI)
Apoio Coord. Análise da Indústria:	Anibal Wanderley (UFRJ-IEI)
Coordenação de Eventos:	Gianna Sagázio (FDC)

COMISSÃO DE COORDENAÇÃO

Luciano G. Coutinho (UNICAMP-IE)	Abílio dos Santos (FDC)
João Carlos Ferraz (UFRJ-IEI)	Pedro da Motta Veiga (FUNCEX)

COMISSÃO DE SUPERVISÃO

O Estudo foi supervisionado por uma Comissão formada por:

João Camilo Penna - Presidente	Júlio Fusaro Mourão (BNDES)
Lourival Carmo Mônaco (FINEP) - Vice-Presidente	Lauro Fiúza Júnior (CIC)
Afonso Carlos Corrêa Fleury (USP)	Mauro Marcondes Rodrigues (BNDES)
Aílton Barcelos Fernandes (MICT)	Nelson Back (UFSC)
Aldo Sani (RIOCELL)	Oskar Klingl (MCT)
Antonio dos Santos Maciel Neto (MICT)	Paulo Bastos Tigre (UFRJ)
Eduardo Gondim de Vasconcellos (USP)	Paulo Diedrichsen Villares (VILLARES)
Frederico Reis de Araújo (MCT)	Paulo de Tarso Paixão (DIEESE)
Guilherme Emrich (BIOBRÁS)	Renato Kasinsky (COFAP)
José Paulo Silveira (MCT)	Wilson Suzigan (UNICAMP)

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	i
ESTRUTURAS DE PREÇOS, CUSTOS E TRIBUTOS NO BRASIL E EM PAÍSES SELECIONADOS	1
PREÇOS, ESTRUTURA DE CUSTOS E INCIDÊNCIA TRIBUTÁRIA	2
Considerações Iniciais.....	2
INFORMAÇÕES TRIBUTÁRIAS: ELEMENTOS DOS SISTEMAS E COMPOSIÇÃO DAS RECEITAS	22
INFORMAÇÕES DE NATUREZA TRIBUTÁRIA	23
1. BRASIL	23
2. MÉXICO	30
3. GRÉCIA	32
4. CHILE	34
5. FRANÇA	36
6. HUNGRIA	38
7. CORÉIA DO SUL	40
8. ARGENTINA	43
9. INGLATERRA	45
10. HOLANDA	47
11. ESPANHA	49
12. JAPÃO	51
13. ESTADOS UNIDOS	53
14. ITÁLIA	55
15. ALEMANHA	57
16. SUÉCIA	59
17. TURQUIA	61
18. TAIWAN	63
TRATAMENTO FISCAL AO INVESTIMENTO	65
O TRATAMENTO FISCAL AO INVESTIMENTO	66
Depreciação Acelerada	66
Reservas para Investimento	67

INCENTIVOS À PESQUISA E DESENVOLVIMENTO (P&D)	71
INCENTIVOS DIRETOS E INDIRETOS À P&D NOS EUA, JAPÃO E CORÉIA	72
1. Introdução	72
2. Os Estados Unidos da América	76
3. O Japão	80
4. A Coréia do Sul	83
5. Conclusões	86
BIBLIOGRAFIA	87
ANEXO AO CAPÍTULO SOBRE INFORMAÇÕES TRIBUTÁRIAS	88

APRESENTAÇÃO

Este documento apresenta informações sobre estruturas de preços, custos e incidência tributária no Brasil e em países selecionados, esclarece aspectos da estrutura tributária, do tratamento fiscal ao investimento em países industrializados e dos incentivos à pesquisa e desenvolvimento.

O documento foi elaborado usando informações de diversas fontes. Nos casos dos preços, custos e incidência tributária, o estudo recorreu a estatísticas públicas (como as divulgadas por entidades empresariais, por exemplo) e oficiais (os sistemas estatísticos nacionais e de organismos internacionais). Quanto ao tratamento fiscal ao investimento e aos sistemas de incentivos à P&D, o trabalho baseou-se principalmente em informações de trabalhos oficiais e artigos que possam ser cotejados.

No caso da primeira parte, sobre as estruturas de preços, custos e tributos, o documento é basicamente informativo. Assim, o trabalho procurou sempre aquelas fontes que possam apresentar maior confiabilidade, traduzida em especificações, caráter público ou metodologia. Apesar do objetivo desta parte ser principalmente informativo, comentários são feitos sobre os resultados, principalmente com o intuito de auxiliar na sua qualificação.

Na presente versão do relatório, passa a ser apresentado também um capítulo que se refere às estruturas tributárias dos países da OCDE e sua comparação com a brasileira, que permite colocar em perspectiva algumas importantes diferenças identificadas de forma desagregada (nos produtos) e nas estatísticas tributárias. O capítulo desdobra-se em duas partes. Na primeira são apresentadas informações tributárias básicas do funcionamento dos diferentes sistemas nacionais. Na segunda são apresentadas as tabelas correspondentes a um subconjunto de países para os quais é possível obter estatísticas homogêneas.

Nos capítulos sobre o tratamento fiscal ao investimento e aos sistemas de incentivos à P&D, as informações são acompanhadas de uma análise mais detalhada, em que se procura mostrar a diversidade de mecanismos destinados seja à promoção do investimento ou aos sistemas de P&D. No caso do investimento, o que se verifica na experiência internacional é o fato de que ele recebe um tratamento fiscal privilegiado, por diversos mecanismos. Este tratamento diferenciado decorre da percepção do caráter crucial do investimento, seja para as flutuações no nível geral da atividade econômica, seja para a modernização e a competitividade das estruturas econômicas dos países.

No tocante aos sistemas de incentivos às atividades de Pesquisa & Desenvolvimento, o que se pode constatar da experiência internacional é que são exatamente as atividades consideradas centrais e as mais dinâmicas as que recebem um tratamento mais favorecido.

**ESTRUTURAS DE PREÇOS, CUSTOS E TRIBUTOS
NO BRASIL E EM PAÍSES SELECIONADOS**

PREÇOS, ESTRUTURAS DE CUSTOS E INCIDÊNCIA TRIBUTÁRIA

Considerações Iniciais

Os preços apresentam grandes variações internacionalmente. Isso pode ser visto na tabela que apresenta os preços de produtos básicos de consumo ("**Preço de produtos básicos de consumo - Brasil e Países Selecionados - 1991 e 1992**"). Pode também ser visto na tabela seguinte ("**Relação entre a Paridade de Poder de Compra e a Taxa de Câmbio - Países Selecionados - 1990**"), que apresenta os índices de "paridade de poder de compra" divididos pelos respectivos câmbios.

Um exame dos preços e câmbios nos diversos países mostra que aqueles são, em geral, mais elevados nos países de maior nível de renda, e menos elevados nos de menor nível. Isto significa que, nos países de menor nível de renda média, a sua conversão pelas taxas de câmbio efetivas resulta em valores inferiores aos medidos em termos físicos ou a um mesmo nível de preços (por exemplo, o internacional). Assim, as diferenças entre os níveis médios de renda dos países é realmente inferior ao que as estatísticas nacionais convertidas em uma mesma moeda indicam.

Uma segunda característica é que os preços dos produtos tendem a variar menos do que os dos serviços. Além disso, o trabalho é possivelmente o preço que apresenta a maior diferenciação entre os diversos países (como mostra a tabela de "Salário Horário - Indústrias e Países Selecionados").

Além destas regras gerais, é possível verificar que uma outra fonte das diferenças está ligada ao grau de proximidade da produção com a base de recursos naturais ou, no extremo oposto, as estruturas produtivas mais vinculadas à tecnologia e a estruturas de mercado mais concentradas e com intensidade de capital mais elevada. É exatamente em decorrência disto que os níveis de subsídio e proteção de um grande número de países industrializados às suas atividades primárias (especialmente agropecuárias) são tão elevados; e, conseqüentemente, estas são áreas de conflito nas negociações internacionais.

Tabela - Preço de produtos básicos de consumo
Brasil e Países Selecionados - 1991 e 1992
EUA = 100

Produtos/Paises		Argent.	Brasil	Canada	Chile	Mexico	Uruguai	Japao	Corea	Austria	Espanha	Franca	Alemanha	Italia	Australia
Arroz	1991	137.3	68.6	111.0	99.1	87.1	73.9	336.1	163.4	88.6	129.0	159.1	285.0	198.2	142.8
(1kg)	1992	128.7	40.0	111.0	83.6	128.4	69.3	314.1	151.3	98.0	124.2	165.7	291.0	194.9	161.1
Pao	1991	31.4	31.5	111.0	23.0	90.4	3.9	273.0	162.3	157.8	59.9	79.6	133.3	161.6	400.4
(250g)	1992	31.9	48.6	111.0	23.2	90.4	4.3	273.0	162.3	157.8	67.3	95.4	133.3	161.6	402.9
Macarrao	1991	93.5	48.6	83.1	51.3	90.4	68.7	220.0	162.3	194.2	123.9	151.8	103.9	95.7	197.2
(500g)	1992	94.7	54.9	74.3	49.8	90.4	68.7	222.8	162.3	225.7	132.5	151.8	155.5	99.9	228.6
Frango	1991	142.9	65.3	189.1	163.0	113.9	115.9	273.0	162.3	194.9	150.2	168.7	133.3	219.7	269.4
(1kg)	1992	145.3	57.0	176.9	86.3	118.8	117.5	273.0	162.3	229.5	132.6	189.3	133.3	228.8	219.0
Leite	1991	60.6	70.2	164.8	64.0	69.1	45.6	218.6	215.7	121.2	117.1	136.9	100.0	175.6	167.7
Past.(l)	1992	59.0	54.8	147.5	64.4	70.8	44.2	211.8	199.8	145.7	116.8	157.5	114.0	164.6	187.3
Ovos	1991	104.1	74.3	136.3	111.2	72.3	96.5	204.6	110.5	279.0	150.9	239.3	160.5	250.0	238.8
(Duzia)	1992	118.9	84.1	142.3	114.0	118.2	109.6	233.1	134.6	366.0	179.9	317.6	207.7	281.2	330.5
Margar.	1991	168.0	82.1	111.0	114.7	103.1	68.7	298.7	217.3	122.6	182.2	184.6	96.5	239.8	179.6
(250g)	1992	174.2	94.3	111.0	138.8	133.9	68.7	311.8	211.0	155.4	203.7	223.1	119.0	249.5	267.4
Laranjas	1991	33.3	9.9	101.5	21.5	21.6	13.2	232.3	89.9	75.1	42.6	78.6	78.3	90.8	108.5
(1kg)	1992	58.7	14.9	110.4	41.4	39.6	23.5	411.6	118.0	144.3	69.9	143.0	152.2	133.7	115.9
Batatas	1991	56.1	53.6	69.4	54.4	187.8	69.9	359.2	248.3	107.7	82.2	114.6	64.8	104.0	147.9
(1kg)	1992	52.2	80.9	55.9	59.8	188.4	65.2	331.9	151.7	99.1	60.4	104.9	62.6	97.3	147.8
Cenouras	1991	60.6	44.5	87.6	93.7	79.6	74.5	294.8	242.2	128.1	113.3	124.6	98.1	177.4	224.3
(1kg)	1992	50.9	40.1	79.3	89.6	51.3	62.1	246.2	270.9	119.4	91.5	103.3	85.1	150.5	112.3
Tomate	1991	148.0	32.2	111.0	83.8	41.5	121.6	344.1	112.6	134.0	101.3	123.5	121.3	56.1	289.7
(1kg)	1992	105.6	20.2	111.0	52.4	42.4	86.5	245.6	70.3	119.4	64.8	135.2	99.1	42.1	126.0
Acucar	1991	63.7	51.8	84.7	69.9	69.6	87.1	209.5	107.0	148.9	140.0	133.5	124.0	151.7	133.6
(1kg)	1992	65.5	58.7	72.7	71.1	70.5	89.3	214.3	106.0	174.1	146.6	160.9	147.8	153.2	146.4
Média 91/92		91.0	53.4	111.0	76.0	90.4	68.7	273.0	162.3	157.8	115.9	151.8	133.3	161.6	206.0

Fonte: Statistics on Occupational Wages and Hours of Work and on Food Prices
 October Inquiry results, 1991 and 1992
 Special supplement to the BULLETIN OF LABOUR STATISTICS.

ESTUDO DA COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA BRASILEIRA

46	GROSS FIXED CAPITAL	105.34	122.98	114.23	100.20	115.86	82.05	78.30
47	Construction	94.11	118.01	101.34	90.55	128.28	76.92	80.40
48	Residential buildings	99.26	138.51	102.51	81.79	128.97	77.78	79.00
49	Non-residential buildings	104.60	114.29	97.41	81.50	110.34	82.05	82.00
50	Civil engineering works	73.30	95.65	109.29	102.07	145.52	70.94	82.10
51	Machinery and Equipment	127.99	129.19	134.06	122.93	104.14	94.87	76.40
52	Transport equipment	134.81	127.95	141.42	147.15	80.69	107.69	78.60
53	Non-eletrical equipment	125.05	129.81	132.97	110.53	130.34	89.74	73.00
54	Eletrical equipment	131.86	127.33	129.21	134.74	89.66	98.29	92.00
55	INCREASE IN STOCKS	92.08	95.03	90.38	84.65	92.41	75.21	63.30
56	BALANCE OF EXPORTS AND	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
57	GROSS DOMESTIC PRODUCT	107.37	114.91	104.60	94.00	115.17	98.29	90.30

Fonte: Statistics Directorate - Purchasing Power Parities, GK Results, vol.2. Paris: OCDE, 1993.

**Tabela - Salário horário
Países e Setores Selecionados**

(em US\$)

País	Período	Cambio	Alim.	Vest.	Calç.	Papel	Quim.	Ceram.	Eletrod.	Transp.
ALE	med/92	1.5617	13.02	10.03	10.35	15.53	17.42	11.45	13.62	16.78
CAN	med/92	1.2087	10.75	7.45	7.65	16.53	16.50	17.30	13.25	14.71
COR	med/92	780.6500	4.92	3.54	3.39	5.17	7.62	3.62	5.08	8.44
EUA	med/92	1.0000	10.19	6.95	7.40	13.09	14.45	10.07	11.01	15.16
IND	med/88	13.9170	0.00	0.30	0.30	0.41	0.29	0.24	0.32	0.31
IRL	set/91	1.5749	3.38	2.25	2.77	3.97	4.42	4.62	3.25	3.42
JAP	med/92	126.6500	15.66	10.09	14.85	19.60	26.24	18.90	18.43	20.70
MEX	med/92	3123.1000	1.50	1.33	2.19	1.88	2.57	1.66	1.50	2.50
POR	med/89	157.4600	2.02	1.68	1.67	3.27	3.60	2.16	3.28	3.30
SUE	ago/90	7.9796	10.54	9.35	8.93	12.84	12.35	10.51	10.28	11.07

Fontes: Yearbook of Labour Statistics, 1993

Para os valores do câmbio, International Financial Statistics, vários números.

**Tabela - Preços no Varejo
Produtos e Países Selecionados**

Carro Compacto

	US\$	Fonte
Japao	15216	Economic Survey of Japan
EUA	9265	Economic Survey of Japan
Franca	14441	Automobiles, n. 57, Aout/Septembre 1993.
Alemanha	21648	Auto Motor und Sport, nov. 1993
Brasil	14591	Quatro Rodas, abr. 1994

AUTOMOVEIS: Preços no Mercado Americano (em US\$)					
1.Japones		Basico	Equipado		
1.1 Modelo Barato					
Honda		8,100.00	8,550.00		
Nissan		8,495.00	8,495.00		
Toyota		10,564.00	10,788.00		
Média		9,053.00	9,277.67		
1.2 Modelo Caro					
Honda		13,500.00	13,880.00		
Nissan		19,695.00	19,695.00		
Toyota		23,228.00	23,228.00		
Média		18,807.67	18,934.33		
2.Americano					
2.1 Modelo Barato					
GM		8,899.00	8,899.00		
Ford		8,720.00	8,840.00		
Média		8,809.50	8,869.50		
2.2 Modelo Caro					
GM		31,740.00	31,740.00		
Ford		19,563.00	19,563.00		
Chrysler		14,564.00	15,364.00		
Média		21,955.67	22,222.33		

Fonte: USITC, The US Automobile Industry Monthly Report on Selected Economic Indicators, 1992

ESTUDO DA COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA BRASILEIRA

AUTOMOVEIS: Preços no Mercado Americano (em US\$)				
MARCA/MODELO	cc		Preço	
Ford Geo PRIZM	1600		9,467	10,125
Ford Escort	1900		7,723	8,355
Ford Tempo	2300		9,914	9,987
Média			9,035	9,489
Hyundai	1500		6,121	6,595
Honda CRX	1500		7,990	9,400
Honda Civic	1500		9,142	10,755
Honda Accord	2200		11,172	13,300
Média			9,435	11,152
Mitsubishi	1500		5,840	6,579
Mitsub. Mirage	1800		6,300	
Média			6,070	
Nissan Sentra	1500		7,971	8,300
Nissan Stanza	2400		11,669	13,225
Média			9,820	10,763
Toyota Tercel	1500		6,500	7,190
Toyota Corolla	1600		8,640	9,710
Toyota Paseo	1600		9,354	11,759
Toyota Camry	2000		12,594	14,790
Média			10,974	13,275

Fonte: PACE Buyers Guides - 1992

AUTOMOVEIS: Preços no Mercado Europeu (Italia) em mil liras					
MARCA/MODELO	cc		Preço		
			Barato	Caro	Médio
FIAT					
Uno	1000		13,640	16,637	15,139
Uno	1300/1400			20,613	
Punto	1100		14,500	15,860	15,180
Tipo	1300		18,360	21,189	19,775
Tipo	1500		19,529	22,618	21,074
Tipo	1700/1929		22,795	23,640	23,218
Tempra	1300/1500		21,490	27,490	24,490
Tempra	1500/2000		28,613	30,239	29,426
FORD					
Fiesta	1100/1300		14,868	16,056	15,462
Fiesta	1700		17,000	18,408	17,704
Escort	1300		19,776	20,326	20,051
Escort	1600		22,326	23,736	23,031
Escort	1800/2000		23,376	36,226	29,801
Mondeo	1600		26,226	28,225	27,226
Mondeo	1800		28,226	30,226	29,226
Mondeo	2000		30,226	30,226	30,226

ESTUDO DA COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA BRASILEIRA

	HONDA				
	Civic	1500	26,600	38,030	32,315
	Concerto	1500	20,670	26,680	23,675
	Accord	2000	29,800	39,950	34,875
	MITA Space Run	1800/2000	31,650	38,100	34,875
	NISSAN				
	Miora	1000	10,476	18,845	14,661
	Miora	1300	16,846	17,235	17,041
	Primera	1600/2000	22,200	26,270	24,235
	VOLKSWAGEN				
	Polo	1000/1300	13,944	17,241	15,593
	Golf	1400	20,073	21,322	20,698
	Golf	1600	22,140	31,610	26,875
	Passat	1800	26,600	37,506	32,053
	Conrado	2000	34,906	51,960	43,433

Fonte: Quattroruote, Dezembro de 1993.

Carro nos EUA

Japones		Basico	Equipado	M.B.B.Amer.	8809.5
Honda	B	8100	8550	M.B.B.Jap.	6221.3
	C	13500	13880		
Nissan	B	8495	8495	M.B.E.Amer.	8869.5
	C	19695	19695	M.B.E.Jap.	9277.7
Toyota	B	10564	10788		
	C	23228	23228	M.C.B.Amer.	21955.7
Americano				M.C.B.Jap.	18807.7
GM	B	8899	8899		
	C	31740	31740	M.C.E.Amer.	22222.3
Ford	B	8720	8840	M.C.E.Jap.	18934.3
	C	19563	19563		
Chrysler	C	14564	15364		

Fonte: USA, USICT, 1992.

486, 120 mb, VGA, 3,5"

(US\$)

	EUA	BRASIL
Monitor VGA	350	601
Hd 120 Mb	360	750
Fd 3,5"	80	145
Proc. 486 Intel	240	868
Teclado 101	50	79
Mouse 3 botões	15	60

Fontes: Byte (EUA), fev. 1992 e PC Mundo (Brasil), abr. 1992.

TV cores, 20", controle remoto

Japao		984,63
EUA		490,87
Brasil		420,59
Alemanha	Mod. simplesb	884,00
	Mod. superior	1179,00

Fontes: Economic Survey of Japan, 1988-89 e Bahur-Versand Frühjahr, 1994.

Leite Past. 1 litro

Brasil	0,62
Holanda	0,55
EUA	0,75
Franca	1,18

Fonte: Statistics on Occupational Wages and Hours of Work and on Food Prices
 October Inquiry results, 1991 and 1992
 Special supplement to the BULLETIN OF LABOUR STATISTICS.

Frango Resfriado 1 Kg

Brasil	1,01
Franca	3.610
Hungria	1,0579
EUA	1.907

Fonte: Statistics on Occupational Wages and Hours of Work and on Food Prices
October Inquiry results, 1991 and 1992
Special supplement to the BULLETIN OF LABOUR STATISTICS.

Laranjas 1 Kg

Brasil	0,227
EUA	1.193
Mexico	0.472
Franca	1.706

Fonte: Statistics on Occupational Wages and Hours of Work and on Food Prices
October Inquiry results, 1991 and 1992
Special supplement to the BULLETIN OF LABOUR STATISTICS.

Cimento Portland Básico, por ton.

País		Preço
Brasil		102,13
Reino Unido		96.69
Austria		94.39
Noruega		93.72
Dinamarca		92.30
Suécia		91.80
Suiça		90.55
Luxemburgo		90.07
Espanha		89.74
Irlanda		87.12
Alemanha		83.31
Holanda		81.42
Finlândia		77.88
França		76.25
Bélgica		73.04
Portugal		73.24
Grécia		64.84
Itália		68.17

Fontes: CEMBUREAU apud AITEC (1992) e Societé Suisse de Fabricants de ciment, chaux et gypse, 1992).

Azulejo de chao e de parede (em dólares)

País		Preço
Italia		9.74
Espanha		8.3
México		5.55
Japao		15.66
Brasil		5.53
Tailandia		6.54
Alemanha		18.25
Venezuela		4.59
Argentina		5.14
Taiwan		7.83

Fonte: USA, USICT, 1992

Preço e Custos de Produção do Leite em Alguns Países (US\$/100kg)

	Preço	Custo aliment	CV Total	CF Total	TOTAL	Renda Líquida	Subs - Impostos
Canada	30.94	9.40	26.45	1.60	32.55	-1.60	21.98
Alemanha	28.34	12.46	31.49	3.70	44.55	-16.21	18.43
França	22.57	9.69	31.18	2.48	40.41	-17.84	14.66
Irlanda	13.28	2.26	8.10	3.14	15.13	-1.85	8.63
Holanda	26.43	8.63	19.36	0.72	23.45	2.97	17.18
N. Zelândia	10.41	0.90	7.81	0.74	9.71	0.70	1.25
EUA	27.53	9.58	15.77	4.44	23.19	4.33	17.07

Fonte: Hoard's Dairyman, jan. 1993, Banco de Dados Leite B.

Tabela - Produto, Valor Adicionado, Consumo Intermediário, Salários, Outros Componentes de Valor Adicionado, Impostos Indiretos, Subsídios e Margem Bruta - Produtos e Países Selecionados

(em %)

1. Carro Compacto

	País	P	VA	CI	S	OVA	II	S	M
	Brasil	100.0	20.1	79.9			18.0		6.5
	Japao	100.0	29.4	70.6	17.8	8.4	3.2	-0.0	9.2
	EUA	100.0	28.9	71.1	21.3	6.2	1.5	0.0	6.6
	Franca	100.0	32.4	67.6	29.4	1.8	1.8	-0.5	0.7

2. Polietileno

	País	P	VA	CI	S	OVA	II	S	M
	Brasil	100.0	30.4	69.6			13.2		19.1
	Japao	100.0	29.3	70.7	13.4	14.0	1.9	0.0	16.3
	EUA	100.0	14.0	86.0	3.9	7.8	2.3	0.0	8.4
	Franca	100.0	26.4	73.6	17.8	7.3	1.4	-0.1	7.7

3. Papel

	País	P	VA	CI	S	OVA	II	S	M
	Brasil	100.0	41.7	58.3			9.3		26.6
	Japao	100.0	30.8	69.2	18.8	10.3	1.7	0.0	11.4
	EUA	100.0	35.6	64.4	21.5	13.0	1.2	0.0	14.9
	França	100.0	32.9	67.1	22.9	8.8	1.6	-0.5	8.4

4. PC 486

	País	P	VA	CI	S	OVA	II	S	M
	Brasil	100.0	26.1	73.9			20.9		18.3
	Japao	100.0	36.4	63.6	20.3	13.6	2.5	0.0	15.8
	EUA	100.0	38.8	61.2	30.8	7.1	0.9	0.0	7.7
	França	100.0	49.8	50.2	36.1	12.4	1.5	-0.3	13.5

5. Leite

	País	P	VA	CI	S	OVA	II	S	M
	Brasil	100.0	18.1	81.9			16.7		10.9
	Japao	100.0	31.2	68.8	12.8	6.9	11.5	-2.0	5.3
	EUA	100.0	25.6	74.4	13.5	9.7	2.4	0.0	10.7
	Franca	100.0	17.4	82.6	10.5	7.5	0.7	-1.3	5.3

6. Azulejo 15x15 decorado

	País	P	VA	CI	S	OVA	II	S	M
	Brasil	100.0	48.5	51.5			20.8		29.8
	Japao	100.0	39.0	61.0	21.4	5.4	2.2	0.0	18.2
	EUA	100.0	44.5	55.5	30.5	12.5	1.4	0.0	14.3
	Frnaça	100.0	45.4	54.6	29.4	14.1	2.0	-0.1	16.2

7. TV em cores

	País	P	VA	CI	S	OVA	II	S	M
	Brasil	100.0	22.9	77.1			15.0		16.0
	Japao	100.0	36.4	63.6	20.3	13.6	2.5	0.0	15.8
	EUA	100.0	51.0	49.0	40.7	9.4	0.8	0.0	10.4
	França	100.0	49.8	50.2	36.1	12.4	1.5	-0.3	13.5

8. Frango

	País	P	VA	CI	S	OVA	II	S	M
	Brasil	100.0	12.7	87.3			0.5		6.1
	Japao	100.0	31.2	68.8	12.8	6.9	11.5	-2.0	5.3
	EUA	100.0	25.6	74.4	13.5	9.7	2.4	0.0	10.7
	Franca	100.0	35.9	64.1	18.2	15.2	6.3	-3.9	8.1

9. Suco de laranja

	País	P	VA	CI	S	OVA	II	S	M
	Brasil	100.0	30.0	70.0			3.0		21.9
	Japao	100.0	31.2	68.8	12.8	6.9	11.5	-2.0	5.3
	EUA	100.0	25.6	74.4	13.5	9.7	2.4	0.0	10.7
	Franca	100.0	35.9	64.1	18.2	15.2	6.3	-3.9	8.1

10. Sapato de couro feminino

	País	P	VA	CI	S	OVA	II	S	M
	Brasil	100.0	36.9	63.1			8.8		19.8
	Franca	100.0	48.5	51.5	35.7	11.4	1.5	-0.2	12.5
	EUA	100.0	42.1	57.9	33.4	8.3	0.4	0.0	9.1

Fontes:

Para os dados do Brasil, FIBGE

Para os dados ref. Japao, Japan Statistical Yearbook, 1993 (dados ref. 1985)

Para os dados ref. EUA, Survey of Current Business, 1993 (dados ref. 1983).

Para os dados ref. França, Institut National de la Statistique et des Etudes Economic, 1987 (dados ref. 1983).

OVA - inclui depreciação.

**Tabela - Estrutura de Custos da Produção de Cimento (Básico)
Brasil e Países Selecionados**

(em %)

	Capital	Matérias-primas	Energia Elétrica	Pessoal
Alemanha Ocidental	13.0	5.0	35.0	21.0
Brasil	24.5	18.0	30.0	17.5
Coréia do Sul	17.0	5.3	48.0	9.8
Espanha	22.5	7.3	39.4	14.7
França	16.3	2.9	28.8	21.7
Grécia	19.0	8.0	38.0	19.0
Japao	16.0	21.0	37.0	7.0
Japao/2	43.1	48.0		8.9
Turquia	7.0	14.0	60.0	9.0

Fonte: ROEHLKEPARTAIN (1988) apud NATRON

/2: CTE, Custos Diretos = US\$ 57.87. Matérias-primas inclui energia

Tabela - Estrutura de Custos de Produção de "Bleached Hardwood Kraft Pulp"
Brasil e Países Selecionados

(em dólares por tonelada metrica)

	EUA	CANADA	SUECIA	FINLAND	BRASIL	PORTUGAL	ESPANHA	CHILE (*)
CUSTO TOTAL MEDIO	490	533	453	406	459	548	550	507
CUSTO VARIÁVEL MEDIO	346	380	318	277	263	366	398	317
Madeira	113	157	177	162	75	179	212	126
Energia	28	25	9	3	10	12	39	10
Químicos	48	41	30	32	36	45	37	46
Trabalho	41	54	41	31	21	37	53	29
Out. Materiais	49	42	35	17	49	56	38	37
Transporte	67	61	26	32	72	37	19	69
Overhead	38	46	38	31	38	63	61	35
Depreciação	62	52	43	43	87	61	46	84
Juros	44	55	54	55	71	58	45	71

Fonte: Pulp & Paper Review, Nov. 1993, Resource Information Systems, Inc.

(*) Softwood Kraft Pulp

**Tabela - Estrutura de Custos de Produção de Soja
Brasil e Países Selecionados**

(em dólares)

	BRASIL	EUA	ARGENTINA
CUSTOS VARIÁVEIS	122.5	60.4	60.4
Sementes	20	9	16
Fertilizantes	30.5	7.4	2
Defensivos	15	21	9.4
Trabalho	3	1	2
Máquinas	19	17	27
Juros	24	4	3
Outros	11	1	1
CUSTOS FIXOS	49	124	53
Depreciação	15	27	11
Trabalho	2	11	8
Terra	20	50	12
Juros	5	10	8
Outros	7	26	14
CUSTOS FAZENDA	172.5	185.4	113.4
CUSTOS COMERCIAIS	83	30	50
Transporte	49	28	37
Quebra/Corretagem	2	2	2
Impostos	32	0	11
CUSTOS INDUSTRIAIS	13	17	11
CUSTO TOTAL	267.5	231.4	174.4

Fonte: CNI

Tabela - Fios e Tecidos de Algodão
Estrutura de Custos de Produção
Brasil e Países Selecionados

(em %)

Itens	Brasil	Alemanha	Índia	Japão	Coréia	EUA
-------	--------	----------	-------	-------	--------	-----

Por kg de fio de algodão

mão-de-obra	0.119	0.741	0.094	0.408	0.115	0.359
energia	0.038	0.239	0.222	0.308	0.169	0.136
algodão	1.300	1.455	1.250	1.450	1.470	1.280
capital	0.968	0.660	0.706	0.738	0.481	0.496
outros	0.227	0.194	0.206	0.223	0.208	0.179
total	2.652	3.289	2.478	3.127	2.443	2.450

Por jarda de tecido de algodão

mão-de-obra	0.055	0.351	0.044	0.206	0.049	0.190
energia	0.017	0.100	0.090	0.120	0.068	0.056
algodão	0.242	0.271	0.232	0.270	0.273	0.238
capital	0.443	0.363	0.329	0.371	0.245	0.240
outros	0.078	0.090	0.089	0.089	0.090	0.075
total	0.835	1.175	0.784	1.056	0.725	0.799

Fonte: IMF (1987), apud Haguenuer (1990)

**Tabela - Custo Médio de Produção de Laranja e Suco de Laranja
Brasil e Países Seleccionados**

(em US \$)

Por Acre

	BRASIL	EUA	MÉXICO
Custos			
Mao-de-Obra	20.93	272.75	94.47
Adubos e Fertilizantes	71.78	113.46	48.18
Quimicos	49.35	164.76	47.10
Maq. e Irrigacao	32.90	232.66	11.08
TOTAL	174.96	783.63	200.83

Por Kg

	BRASIL	EUA	MEXICO
Custos			
Mao-de-Obra	0.0034	0.0186	0.0091
Adubos e Fertilizantes	0.0117	0.0077	0.0091
Quimicos	0.0081	0.0112	0.0089
Maq. e Irrigacao	0.0054	0.0158	0.0021
TOTAL	0.0286	0.0534	0.0293

Suco Concentrado (Kg)

	BRASIL	EUA	MEXICO
Custos			
Mao-de-Obra	0.0109	0.0568	0.0572
Adubos e Fertilizantes	0.0373	0.0237	0.0291
Quimicos	0.0256	0.0344	0.0285
Maq. e Irrigacao	0.0171	0.0485	0.0067
TOTAL	0.0908	0.1634	0.1216

Fonte: Revista Citrus Industry, March 1993

**Tabela - Preço e Custo de Produção de Leite
Países Selecionados**

(em US\$)

	Preço	Custo			Renda Líquida	Subsídios -Impostos	
		Variável	Fixo	Total			
	Preço	Alimentação	Total				
Canadá	30.94	9.40	26.45	1.60	32.55	-1.60	21.98
Alemanha	28.34	12.46	31.49	3.70	44.55	-16.21	18.43
França	22.57	9.69	31.18	2.48	40.41	-17.84	14.66
Irlanda	13.28	2.26	8.10	3.14	15.13	-1.85	8.63
Holanda	26.43	8.63	19.36	0.72	23.45	2.97	17.18
N. Zelândia	10.41	0.90	7.81	0.74	9.71	0.70	1.25
EUA	27.53	9.58	15.77	4.44	23.19	4.33	17.07
Brasil							

Fonte: Hoard's Dairyman, jan. 1993, Banco de Dados Leite B.

**Tabela - Custos, Margem e Incidência Tributária de Produtos Selecionados
Brasil - 1990**

(em %)

Produtos	Custos	Margem	Incidência
Carro Compacto	79.89	6.45	18.01
Freios ABS	62.45	20.37	13.40
Polietileno	69.64	19.05	13.24
Papel	58.27	26.55	9.29
486,120MB,VGA,3,5"	73.87	18.27	20.89
TV cores, 20", remoto	77.13	15.98	15.03
Cimento	56.24	26.88	18.23
Azulejo	51.49	29.79	20.78
Leite em Po	81.87	10.90	16.70
Frango inteiro	87.29	6.09	0.47
Suco de laranja	70.00	21.87	3.00

Fonte: FIBGE (Tabulações Especiais)

**INFORMAÇÕES TRIBUTÁRIAS: ELEMENTOS DOS
SISTEMAS E COMPOSIÇÃO DAS RECEITAS**

INFORMAÇÕES DE NATUREZA TRIBUTÁRIA

O objetivo deste capítulo é apresentar algumas características do sistema tributário dos 18 países a seguir, agrupando-os em impostos indiretos, tributação relativa a comércio exterior, impostos diretos e incentivos a investimento.

1. BRASIL

1.1. Impostos Indiretos

a. Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)

O Imposto sobre Produtos industrializados é um imposto de competência federal que incide sobre produtos industrializados, nacionais e estrangeiros. A definição de produto industrializado, para fins deste imposto, é "o produto resultante de qualquer operação que modifique sua natureza, o seu funcionamento, a sua apresentação ou a sua finalidade".

As alíquotas referentes a este imposto variam de 0,00% a 365,63%, conforme o produto. A alíquota é calculada sobre o valor da operação. Os produtos industrializados destinados à exportação são isentos deste imposto.

b. Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS)

O Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação, é um imposto de competência estadual que tem como fato gerador a operação relativa à circulação de mercadorias ou a prestação de serviços de transporte interestadual ou intermunicipal ou de comunicação, ainda que a prestação se inicie no exterior.

O VAT difere do ICMS, como veremos no estudo dos impostos indiretos nos outros países. A legislação do mundo moderno, em sua totalidade, permite ao industrial apropriar-se dos créditos de VAT gerados em todas as entradas no estabelecimento, inclusive aquele pago na compra de bens do ativo imobilizado. No Brasil, pelo contrário, os estabelecimentos industriais só podem se creditar de ICMS pago na aquisição de matérias-primas, material de embalagem e insumos que sejam consumidos imediatamente na produção, tais como energia elétrica e combustíveis.

Países há que permitem até a apropriação, como crédito, do VAT pago na aquisição de bens voltados à administração da empresa, tais como mesas, cadeiras, computadores, etc., bens esses que, pelo nosso sistema, não geram crédito, porque a empresa é a consumidora final dos mesmos.

As alíquotas variam de 7,00% a 25,00%. A alíquota básica é de 17,00% (18,00% nos Estados de São Paulo e Rio de Janeiro) para mercadorias importadas ou vendidas para consumidores localizados dentro do mesmo Estado. Mercadorias vendidas a consumidores localizados em outro Estado estão sujeitas à uma alíquota que varia de 7,00% a 12,00%.

Mercadorias manufaturadas destinadas à exportação estão isentas deste imposto, já os produtos semi-elaborados destinados à exportação sujeitam-se à uma alíquota de 13,00% quando da sua exportação.

A base de cálculo, via de regra, é o valor da operação, sendo o imposto, componente deste. Para os semi-elaborados na exportação há previsão de redução da base de cálculo.

c. Contribuição Social para Financiamento da Seguridade Social (COFINS)

A Lei Complementar nº 70, de 30.12.91, instituiu a contribuição social para financiamento da seguridade social, calculada sobre o valor do faturamento mensal das pessoas jurídicas ou a elas equiparadas.

A alíquota da contribuição social sobre faturamento é de 2,00%, e incide sobre a receita bruta mensal das vendas de mercadorias e serviços de qualquer natureza.

d. PIS

A contribuição para o Programa de Integração Social - PIS foi instituída pela Lei Complementar nº 7, em 07.09.70.

O Decreto-lei nº 2.445, de 29.06.88, com nova redação dada pelo Decreto-lei nº 2.449, de 21.07.88, alterou a legislação do PIS e do PASEP. São contribuintes deste imposto as pessoas jurídicas de direito privado e a elas equiparadas pela legislação do imposto de renda, não controladas direta ou indiretamente pelo Poder Público, com ou sem fins lucrativos.

A alíquota é de 0,65% sobre o faturamento mensal. Nas Sociedades sem fins lucrativos a alíquota é de 1,00% sobre a folha de pagamento dos empregados.

O mencionado Decreto-lei nº 2.445, alterou a base de cálculo da contribuição para o PIS. Agora, só existe a contribuição calculada sobre a receita bruta operacional das pessoas jurídicas, regra geral com finalidade de lucro, e a contribuição calculada sobre a folha de pagamento das pessoas jurídicas sem finalidade de lucro.

1.2. Comércio Exterior

a. Imposto de Importação

As mercadorias desembarcadas no país estão sujeitas ao pagamento dos Impostos de Importação (II), Produtos Industrializados (IPI) e de Circulação de Mercadorias (ICMS). O imposto de importação é calculado sobre o valor CIF da importação. O Imposto sobre Produtos Industrializados é calculado sobre o valor CIF mais o Imposto de Importação. O Imposto de Circulação de Mercadorias tem como base de cálculo o custo total de importação (valor CIF + II + IPI + outras despesas aduaneiras). Se as mercadorias se destinarem a industrialização ou comércio, o ICMS e o IPI podem ser compensados.

As alíquotas do Imposto de Importação variam de acordo com o tipo de mercadoria, entre 0 e 50% (Fonte: Orientador Alfandegário - Tarifa Aduaneira do Brasil - TAB). Porém, a alíquota máxima é aplicada somente em relação a produtos muito específicos (Central de Comutação Automática PABX tipo CPA, equipamento digital para controle automático de trens, controladora digital de tráfico e outros).

b. Imposto de Exportação

Alguns produtos considerados como de interesse nacional estão sujeitos ao pagamento de imposto de exportação. Os produtos são os seguintes: peles de animais e cacau.

No entanto, a alíquota deste imposto foi reduzida a 0,00% por tempo indeterminado, pelo governo federal.

1.3. Impostos Diretos

a. Imposto de Renda Pessoa Jurídica

A alíquota básica é de 25,00% que será acrescida de um imposto adicional de 10,00% sobre os lucros mensais que excederem 25.000 UFIR, sendo que, para instituições financeiras este adicional é de 15,00%.

A base de cálculo para a tributação é o lucro líquido contábil ajustado pela adição das despesas consideradas indedutíveis (excesso de retirada de administradores, contribuições e doações não dedutíveis,

gratificações a administradores, etc.) e pela exclusão das parcelas não tributadas (Depreciação acelerada incentivada, parcela diferível do lucro inflacionário, exaustão incentivada e outros).

b. *Imposto de Renda estadual*

É devido aos Estados um adicional de imposto de renda de 5,00% sobre o total pago à União, por pessoas jurídicas e físicas domiciliadas nos seus respectivos territórios, a título de imposto de renda incidente sobre lucros, ganhos e rendimentos de capital.

c. *Contribuição Social sobre o lucro líquido*

A contribuição social foi instituída pela Lei nº 7.689, de 15 de dezembro de 1988, para obtenção de recursos destinados ao financiamento da seguridade social.

1.4. Incentivos a Investimentos

a. *SUDENE e SUDAM*

Até dezembro de 1993, será concedida isenção tributária durante 10 anos, sobre o lucro de exploração dos investimentos industriais e agrícolas que se instalarem na Região Nordeste (SUDENE) e Estado do Amazonas (SUDAM). Um adicional de 10 anos é concedido aos lucros oriundos de projetos que modernizem em mais de 50,00% as instalações dos investimentos em andamento. Adicionalmente será concedida uma redução de 50,00% sobre o imposto de renda devido por estas empresas.

b. *Zona Franca de Manaus*

A entrada de mercadorias estrangeiras na Zona Franca, destinadas ao seu consumo interno, industrialização em qualquer grau, inclusive beneficiamento, agropecuária, pesca, instalação e estocagem para reexportação, é isenta dos impostos de importação e sobre produtos industrializados. Excetuam-se da isenção fiscal armas e munições, perfumes, fumo, bebidas alcoólicas e automóveis de passageiros. A critério do Governo do Estado do Amazonas, as empresas instaladas e aquelas que venham a ser instalar na Zona Franca de Manaus poderão ser beneficiadas com a restituição do ICMS pago nas operações que realizarem, quer na importação de matérias-primas ou nas saídas de produtos.

c. Zonas Francas de Exportação (ZPES)

O governo federal aprovou um projeto de instalação de zonas livres para exportação em áreas subdesenvolvidas. Toda produção industrial destinada à exportação estará isenta de II, IPI, ICMS, contribuições sociais e de imposto de renda retido na fonte sobre remessas financeiras efetuadas a não-residentes no Brasil.

d. Programas de Desenvolvimento Tecnológico Industrial (PDTI)

As empresas titulares do PDTI poderão obter os seguintes benefícios:

- redução de 45,00% (quarenta e cinco por cento) do Imposto sobre a Importação incidente sobre máquinas, equipamentos, aparelhos, instrumentos e materiais, e seus respectivos acessórios, sobressalentes e ferramentas, a serem integrados ao ativo imobilizado da empresa, destinados à utilização nas atividades de desenvolvimento tecnológico industrial;

- dedução, até o limite de 8,00% (oito por cento) do Imposto sobre a Renda devido, de valor equivalente à aplicação da alíquota cabível do Imposto sobre a Renda à soma dos dispêndios, em atividades de desenvolvimento tecnológico industrial, incorridos no período-base, classificáveis como despesas pela legislação deste imposto;

- depreciação acelerada, calculada pela aplicação da taxa de depreciação usualmente admitida, sem prejuízo da depreciação normal, das máquinas, equipamentos, aparelhos e instrumentos novos, de produção nacional, destinados à utilização nas atividades de desenvolvimento tecnológico industrial, para efeito de apuração do Imposto sobre a Renda;

- amortização acelerada, mediante dedução como custo ou despesa operacional, no exercício em que forem efetuados, de 50,00% (cinquenta por cento) dos dispêndios relativos à aquisição de bens intangíveis, vinculados exclusivamente a atividades de desenvolvimento tecnológico industrial, classificáveis no ativo diferido do beneficiário, obtidos de fontes no País, para efeito de apuração do Imposto sobre a Renda;

- crédito de 50,00% (cinquenta por cento) do Imposto sobre a Renda retido na fonte e redução de 50% (cinquenta por cento) do Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro, e sobre Operações relativas a Títulos e Valores Mobiliários incidentes sobre os valores pagos, remetidos ou creditados a beneficiários residentes ou domiciliados no exterior, a título de "royalties", de assistência técnica, científica ou assemelhados, e de serviços técnicos especializados, previstos em contratos averbados nos termos do Código da Propriedade Industrial.

- dedução, pelas indústrias de alta tecnologia ou de bens de capital não seriados, como despesa operacional, da soma dos pagamentos feitos a domiciliados no País ou no exterior, a título de "royalties" de assistência técnica, científica, ou assemelhados, até o limite de 10% (dez por cento) da receita líquida das vendas

do produto fabricado e vendido, resultante da aplicação dessa tecnologia, desde que o PDTI esteja vinculado à averbação de contrato de transferência de tecnologia, nos termos do Código da Propriedade Industrial.

e. Incentivo Fiscal à produção de bens e serviços de informática e automação no País

As empresas nacionais, que tenham como finalidade a produção de bens e serviços de informática e automação, e as empresas deste setor, que não possuam titularidade brasileira e realizarem programas de efetiva capacitação de seu corpo técnico nas tecnologias de produto e de processo de produção, bem como programas de exportação de bens e serviços de informática e automação, que aplicarem em cada ano calendário, 5,00%, no mínimo, do seu faturamento bruto decorrente da comercialização, no mercado interno, de bens e serviços de informática e automação, deduzidos os tributos incidentes, em atividades de pesquisa e desenvolvimento em informática e automação a serem realizadas no País, conforme projeto elaborado pelas próprias, poderão obter os seguintes benefícios:

- isenção do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), até 29 de outubro de 1999, sobre os bens de informática e automação com níveis de valor agregado local compatíveis com as características de cada produto, e os respectivos acessórios, sobressalentes e ferramentas que, em quantidade normal, acompanham aqueles bens.

- a manutenção e a utilização do crédito do IPI relativo a matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem empregados na industrialização dos bens acima.

- dedução até o limite de cinquenta por cento do Imposto sobre a Renda e Proventos de qualquer natureza devido, o valor devidamente comprovado dos dispêndios realizados, no País, em atividades de pesquisa e desenvolvimento em informática e automação, diretamente ou em convênio com outras empresas, centros ou institutos de pesquisa ou entidades brasileiras de ensino, oficiais ou reconhecidas, sem prejuízo da dedutibilidade desses dispêndios como despesa operacional.

f. Incentivos fiscais de capacidade tecnológica da indústria e agropecuária

Às empresas industriais e agropecuárias que executem PDTI ou PDTA poderão ser concedidos os seguintes incentivos fiscais:

- Dedução, até o limite de 8,00% do Imposto de Renda devido, de valor equivalente à aplicação de alíquota cabível de Imposto de Renda à soma dos dispêndios em atividades de pesquisa e de desenvolvimento tecnológico, industrial e agropecuário, incorridos no período base, classificáveis como despesa pela legislação desse tributo ou como pagamento a terceiros, podendo o eventual excesso ser aproveitado nos dois períodos-base subsequentes;

- Isenção do Imposto sobre Produtos Industrializados incidente sobre equipamentos, máquinas, aparelhos e instrumentos, bem como os acessórios sobressalentes e ferramentas que acompanhem esses bens, destinados à pesquisa e ao desenvolvimento tecnológico;

- Depreciação acelerada, calculada pela aplicação da taxa de depreciação usualmente admitida, multiplicada por dois, sem prejuízo da depreciação normal das máquinas, equipamentos, aparelhos e instrumentos novos, destinados a utilização nas atividades de pesquisa e desenvolvimento tecnológico industrial e agropecuário, para efeito de apuração do Imposto de Renda;

- Amortização acelerada, mediante dedução como custo ou despesa operacional, no exercício em que forem efetuados, dos dispêndios relativos à aquisição de bens intangíveis, vinculados exclusivamente às atividades de pesquisa e desenvolvimento tecnológico industrial e agropecuário, classificáveis no ativo diferido do beneficiário, para efeito de apuração do Imposto de Renda;

- Crédito de 50% do Imposto de Renda Retido na fonte e redução de 50% do Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro ou relativos a Títulos e Valores Mobiliários, incidentes sobre os valores pagos, remetidos ou creditados a beneficiários residentes ou domiciliados no exterior, a título de royalties, de assistência técnica ou científica e de serviços especializados, previstos em contratos de transferência de tecnologia averbados nos termos do Código da Propriedade Industrial;

- Dedução, pelas empresas industriais e/ou agropecuárias de tecnologia de ponta ou de bens de capital não seriados, como despesa operacional, da soma dos pagamentos em moeda nacional ou estrangeira, a título de royalties, de assistência técnica ou científica até o limite de 10% da receita líquida das vendas dos bens produzidos com a aplicação da tecnologia objeto desses pagamentos, desde que o PDTI ou a PDTA esteja vinculado à averbação de contrato de transferência de tecnologia, nos termos do Código da Propriedade Industrial.

2. MÉXICO

2.1. Impostos Indiretos

O Imposto sobre o valor agregado (VAT) é um imposto de competência federal e incide sobre a venda de produtos, negócios, serviços e aluguéis, como também na importação de determinadas mercadorias e serviços.

É um imposto de natureza não-cumulativa, sendo absorvido pelo consumidor final.

Entre importadores e comerciantes o sistema de compensação deste imposto é similar ao do Brasil, ou seja, sempre se aproveita o crédito do VAT pago nas compras, exceto quando para consumo final.

Já na indústria, todas as entradas tributadas com VAT geram crédito, inclusive as importações e aquisições de bens para o ativo imobilizado e materiais utilizados na administração da empresa.

A alíquota padrão é de 15,00%. Comerciantes varejistas devem embutir o VAT no preço das mercadorias à alíquota de 15,00%.

Algumas operações e produtos estão isentos de VAT, tais como: vendas de terras, residências, livros; mensalidades escolares; serviços médicos; vendas de ações, seguros e transferência de valores; transações financeiras com instituições de crédito mexicanas. O VAT que incide sobre operações com alguns produtos é diferenciado, recebendo a tributação de 0, 6 ou 20%.

Vendas de alimentos em seu estado natural, leite, pão, café e outros produtos vegetal e animal não industrializados; vendas de tratores, máquinas agrícolas e fertilizantes; exportação e alguns serviços prestados a outros países são tributados à alíquota de 0,00%.

O VAT não é exigido nas operações decorrentes de produtos tributados à alíquota 0,00%, mas o imposto pago nas aquisições dos insumos pode ser recuperado ou restituído se acumular o crédito.

Alimentos para consumo humano ou animal são sujeitos à alíquota 0,00% e remédios são tributados à alíquota de 6,00%.

Mercadorias e Serviços considerados supérfluos, tais como, aviões, motocicletas, caviar, enguias, champagne, aparelhos de televisão coloridos e com telas grandes e serviços de televisão a cabo, são tributados à alíquota de 20,00%.

O VAT é calculado sobre o valor da operação, ou seja, o valor da fatura (Invoice Price)

2.2. Comércio Exterior

Quanto ao comércio exterior mexicano, a base de cálculo do imposto sobre importações é realizada sobre o valor do produto, quando de sua chegada ao país. As alíquotas de importação são as seguintes:

- motocicletas e video cassetes - 20,00%
- máquinas, equipamentos e fertilizantes - 10,00%
- borracha - isento.

A maioria dos produtos exportados não é tributado, com exceção de:

- petróleo e derivados - 3,00%
- carne bovina - 1,67%

2.3. Impostos Diretos

Quanto aos impostos diretos, o principal tributo é o Imposto de Renda Pessoa Jurídica. Sua alíquota é de 35,00%, que será acrescida de adicional de 2,00% sobre o patrimônio líquido das empresas domiciliadas e não domiciliadas que se estabeleçam permanentemente no México.

3. GRÉCIA

3.1. Impostos Indiretos

O principal imposto indireto na Grécia é o Imposto sobre o Valor Agregado, cuja alíquota padrão é 18,00%. A maioria dos produtos alimentícios é tributada à alíquota de 6,00%, e os produtos supérfluos à 36,00%. Livros, jornais e revistas são tributadas à alíquota de 3,00%.

3.2. Comércio Exterior

Quanto ao comércio exterior, os produtos importados da Comunidade Européia não sofrem restrições, nem incidência de tarifa alfandegária. Já a importação de produtos de países não-membros sujeitam-se às tarifas alfandegárias da Comunidade Européia.

3.3. Impostos Diretos

As sociedades gregas, incluindo as subsidiárias estrangeiras, estão sujeitas à tributação sobre seus lucros à alíquota de 35,00%. Há também um adicional de 3% sobre a renda advinda de arrendamentos de terras e construções.

3.4. Incentivos a Investimentos

Os incentivos ao investimento na Grécia são basicamente de dois tipos: subsídios e concessão de taxas de depreciação acelerada.

Para se habilitar ao subsídio, se o investimento exceder a 2.5 bilhões de dracmas, o investidor ao subsídio deverá possuir participação no capital de no mínimo: 40,00% do total do investimento na região "B", 35,00% a região C, 25,00% a região "D" e 15,00% na região de Thrace. O percentual a ser concedido relativamente aos subsídios dependerá da região em que o investimento for feito.

Empreendimentos, exceto os de hotelaria e similares: 15,00% do total do investimento na região B; 25,00% na região "C"; 35,00% na região "D" e "45,00%" em Thrace. Empreendimentos de hotelaria e similar: 10% do total do investimento na região "B"; 15,00% na região "C"; 25,00% na região "D" e 35,00% em Thrace. Os investimentos especiais - proteção ao meio ambiente , conservação da energia, descoberta de tecnologias avançadas

- recebem os seguintes percentuais: 40,00% do total do investimento nas regiões "A", "B" e "C"; 45,00% na região "D"; e 55,00% em Thrace.

Os investimentos que podem receber taxa de depreciação (de até 150,00%) são aqueles realizados até 31/12/94, levando-se em conta a região e o número de trabalhadores envolvidos no empreendimento.

4. CHILE

4.1. Impostos Indiretos

O Imposto sobre o Valor Agregado no Chile incide sobre vendas e alguns serviços, bem como, sobre as transmissões de algumas propriedades. Sua base de cálculo compõe-se do preço das mercadorias ou dos serviços, incluindo:

- reajustes, juros e despesas financeiras;
- outras taxas;
- o valor CIF para produtos importados, incluindo as tarifas alfandegárias.

A alíquota básica é 18,00%, que será reduzida para 16,00% em 1994.

4.2. Comércio Exterior

A política tributária relativa a comércio exterior determina que qualquer mercadoria poderá ser importada, quer por pessoa física ou jurídica, com exceção de carros usados.

Produtos importados estão sujeitos ao imposto de importação cuja base de cálculo é o seu valor CIF. A alíquota é, em geral, de 15,00%.

Aos exportadores é concedido crédito fiscal relativo às mercadorias importadas que venham a incorporar os produtos a serem exportados. O crédito pode ser compensado, durante o período de 1 (um) ano, com tarifas alfandegárias e impostos cobrados nas futuras importações.

Os ativos imobilizados utilizados na industrialização, comércio e embalagem dos produtos a serem exportados estão isentos dos impostos cobrados na importação. Os exportadores podem se creditar de 11,00% do preço dos ativos imobilizados adquiridos de indústrias localizadas no próprio país desde que sejam comprados para esses propósitos.

4.3. Impostos Diretos

As pessoas jurídicas, incluindo corporações, sociedades civis e subsidiárias estrangeiras operando no Chile estão sujeitas a um imposto sobre seus rendimentos à alíquota de 15%.

As sociedades domiciliadas no Chile devem pagar este imposto sobre seus rendimentos mundiais. Filiais de empresas estrangeiras estão sujeitas somente sobre seus rendimentos chilenos.

4.4. Incentivos a Investimentos

Os incentivos ao investimento no Chile podem ser regionais, à determinadas indústrias e existem também cidades zonas francas de comércio.

As indústrias localizadas no extremo sul chileno e na Antártica Chilena estão isentas do imposto de renda pessoa jurídica.

Por outro lado, petróleo, silvicultura e minerais gozam de incentivos fiscais, na forma de isenções e reduções.

Cidades como Iquique, ao norte do país e Punta Arenas, ao sul são zonas francas, onde mercadorias importadas podem ser depositadas, transformadas, acabadas sem restrição. Podem ainda ser objeto de outros processos, como montagem, integração, manufatura ou transformação industrial.

Qualquer mercadoria pode ser importada pela zona franca inclusive aquelas enumeradas em lista de proibição, com exceção de armas e munição, e itens considerados ofensivos a moral.

A entrada de mercadorias nas Zonas Francas não requer permissão prévia ou cobertura cambial, mas esta sujeita a alíquota de 3,00% que incide sobre o preço *ad valorem*.

As mercadorias podem ser reexportadas das zonas francas sem restrição, ou importadas pelo resto de território de acordo com regras normais. Direitos aduaneiros são computados apenas sobre partes ou componentes do exterior.

Empreendimentos localizados nas zonas francas têm os seguintes benefícios:

- isenção de VAT sobre mercadorias e serviços;
- isenção da 1ª categoria de Imposto de Renda, mas não da complementação global ou do imposto adicional.

5. FRANÇA

5.1. Impostos Indiretos

O Imposto sobre o valor agregado (VAT) é um imposto não cumulativo que incide sobre o consumo de produtos e serviços, com exceção de produtos a serem exportados, produtos agropecuários, produtos de segunda mão, alguns serviços bancários, aluguel de propriedade sem móveis e serviços médicos.

As alíquotas do VAT podem ser enumeradas da seguinte forma:

Alíquota padrão básica	18,60
Alíquota reduzida	5,50
Carro e objetos de luxo	22,00

5.2. Comércio Exterior

Grande número de produtos pode ser importado pela França sem restrição. Algumas mercadorias, entretanto, estão sujeitas à quotas de limitação impostas pela Comunidade Européia e portanto os importadores deverão solicitar uma licença prévia à SAFICO ("Commercial and Financial Authorisation Department"). Para produtos oriundos da Comunidade Européia não existe a necessidade de licença prévia.

Na importação de mercadorias, o imposto de importação é calculada sobre o valor CIF. Tal procedimento aplica-se a mercadorias importadas de países signatários do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) ou de outro tratado com a Comunidade Econômica Européia que conste a cláusula MFN (Nação mais Favorecida).

5.3. Impostos Diretos

As empresas francesas estão sujeitas a Imposto de Renda Pessoa Jurídica baseado no princípio da territorialidade. Como resultado, as Sociedades francesas que possuem negócios fora do País não são tributadas na França sobre tais rendimentos. Todavia, a partir de 1993, a renda obtida através de estabelecimento permanente no exterior é tributada se tal renda for sujeita uma alíquota efetiva de imposto de no mínimo 1/3 menor que a alíquota francesa sobre renda similar.

Esta nova regra aplica-se a estruturas criadas ou adquiridas após 30.9.92; para estruturas existentes anteriormente a esta data tal regra será aplicada a partir de 1.01.2003. Para efeitos deste imposto, são consideradas sociedades francesas aquelas registradas na França, independentemente da nacionalidade dos acionistas ou onde sejam controladas. Empresas estrangeiras que conduzam atividade na França também estão sujeitas ao imposto de renda francês sobre os rendimentos na fonte francesa.

5.4. Incentivos a Investimentos

Os incentivos ao investimento na França podem ser concessões governamentais e incentivos fiscais regionais.

A agência governamental DATAR promove concessões ("Data Grants") que financiam em até 25,00% o custo da terra, prédios e equipamentos incorporados durante os três anos de operação.

Os critérios considerados na concessão são os seguintes:

- investimentos dirigidos nas regiões oeste, sudoeste e central;
- criação de, no mínimo, 20 empregos;
- área de atividade e
- perfil do investidor estrangeiro.

Visando o desenvolvimento da região Nordeste, o governo francês promove concessões de até 37,50% do total investido.

Nas cidades de Dun Rerque, La Citat e La Seyne foram criadas áreas incentivadas para implantação de empreendimentos. Empresas que operem nestas regiões, estão isentas do imposto de renda por 10 anos. Contudo, certos produtos como, aço, fibras sintéticas, ou navios; ou serviços, como distribuidoras, bancos e seguros, não recebem este benefício.

6. HUNGRIA

6.1. Impostos Indiretos

A partir de 1º de agosto de 1993 passou a vigorar um sistema modificado de Imposto sobre o Valor Agregado (VAT), com alíquotas de 0,00%, 10,00% e 25,00%. A alíquota de 10% é devida sobre mercadorias de consumo básico, livros, jornais, transportes e serviço de comunicação. A alíquota 0,00% aplica-se sobre remédios, eletricidade e exportação. Incluem-se, entre as atividades isentas de imposto, a venda de terras, serviços financeiros, serviços sociais e serviços de saúde.

6.2. Comércio Exterior

Há dois tipos de tarifas aduaneiras na Hungria. As tarifas alfandegárias de comércio exterior são determinadas pelo Conselho de Ministros, e variam de acordo com o país de origem das mercadorias e serviços.

Aproximadamente 95,00% dos produtos e serviços podem ser livremente importados para a Hungria. Todavia, há certos itens estratégicos que requerem licença especial de importação e exportação (Decreto Governamental nº 152/91). Determinados itens, tais como armamentos, metais preciosos, motores de carros, remédios e materiais radioativos devem ser importados e exportados por Companhias que detenham direitos exclusivos.

Desde que a Hungria ingressou no GATT (Acordo Geral de Tarifas e Comércio), em 1973, há uma série de acordos internacionais. A meta é a redução gradual das tarifas alfandegárias. A alíquota, de 16%, deverá ser reduzida pelo governo para 8%.

Para Companhias com participação no exterior, não são devidas tarifas sobre as contribuições do investidor estrangeiro. Estas Companhias podem ainda importar mercadorias livres de impostos, desde que estas sejam pagas em dinheiro oriundo da contribuição estrangeira.

Concede-se isenção a carros e máquinas importadas do investidor estrangeiro por meio de contrato de leasing ou locação.

O valor alfandegário de mercadoria é a base para as tarifas alfandegárias, determinadas conforme o Acordo de Execução do Decreto VII do GATT. A declaração alfandegária deve especificar a base acordada pelo GATT. O valor alfandegário inclui o preço de venda somado ao custo do transporte para a fronteira húngara, o custo do seguro e outros custos estabelecidos no artigo 8º do Acordo do GATT.

6.3. Impostos Diretos

A alíquota básica do Imposto de Renda Pessoa Jurídica é de 40,00%. Todavia, deduções são permitidas para companhias qualificadas envolvidas em determinados setores da indústria.

6.4. Incentivos a Investimentos

Para investimentos em determinados setores prioritários da economia, concede-se isenção nos primeiros cinco anos de investimento e uma redução de 60,00% nos cinco anos seguintes.

7. COREÍIA DO SUL

7.1. Impostos Indiretos

São contribuintes do Imposto sobre o valor agregado (VAT), aqueles que se dediquem a operações envolvendo circulação de mercadorias e serviços, como também importação, e são tributados à alíquota de 10,00%. Não incide VAT sobre as exportações.

Para suplementar a alíquota única do VAT, foi criado um imposto especial sobre o consumo (*Special Excise Tax*), que recai sobre bens supérfluos específicos, ou seja, bens duráveis de consumo restrito. As alíquotas variam de 1,50% a 100,00%.

7.2. Comércio Exterior

Quanto ao comércio exterior sul coreano, o imposto de importação é exigido de acordo com a tabela tarifária, com alíquotas variando de 1,00% a 50,00%.

7.3. Impostos Diretos

Na Coréia do Sul, além do imposto de renda das pessoas jurídicas, incide um imposto sobre o excesso de lucro, que deve ser entendido como um tipo de ganho de capital. A alíquota é de 100,00% sobre o excesso de lucro (o contribuinte pode ser pessoa jurídica ou física). Aplicado nos casos de majoração de preços acima dos limites determinados pelo Governo.

As empresas domiciliadas no país são tributadas com Imposto sobre a renda das pessoas jurídicas, com base nos rendimentos mundiais, incluindo aqueles obtidos pelas filiais estrangeiras. As alíquotas são aplicadas da seguinte forma:

- 20,00%, se o rendimento for até W 100 milhões;
- 34,00%, para aqueles que excederem W 100 milhões.

7.4. Incentivos a Investimentos

As modalidades de incentivos ao investimento na Coréia do Sul podem ser zonas francas para exportação, isenção e redução de tributos, sujeitos à legislação específica (TERCL), incentivos à constituição de pequenas e médias empresas e incentivo ao capital estrangeiro, bem como isenção do imposto de renda pessoa jurídica e outros impostos.

As zonas francas para exportação podem receber materiais importados livres de tributação, desde que utilizados em produtos exportados.

Existem duas zonas: Masan Zona Franca de Exportação (MAFER) no sul e IRI Zona Franca de Exportação (IFEZ). Depósitos e fábricas poderão ser instalados nestas zonas desde que aprovados pelo Autoridades Alfandegários.

A Lei de controle à Isenção e Redução de Tributos (TERCL) concede isenção de imposto de renda, imposto especial sobre o consumo e VAT. As atividades beneficiadas são as seguintes:

- organização de pequenas e médias empresas (SME's);
- investimentos em novas SME's;
- negócios relativos à SME's;
- desenvolvimento de tecnologia e energia (fornecida pelo trabalho físico do homem), um crédito de 10,00 a 20,00%;
- pesquisa e experiência (crédito de 8,00%);
- ganho com negócios em moeda estrangeira;
- investimentos em determinados projetos;
- juros e comissões pagos a estrangeiros;
- ganho de capital;
- negócios e investimentos no exterior;
- pesquisa e desenvolvimento;
- realocação de um negócio para uma província.

Os benefícios concedidos pela lei de apoio à constituição de pequenas e médias empresas (SMCFSL) são a isenção e redução de imposto de renda, imposto sobre propriedade, imposto de aquisição e imposto de registro por 3 a 5 anos. O investidor deverá requerer este status contanto que conserve somente este. Não poderá agregar este benefício ao FCIL (*Foreign Capital Inducement Law*) nem ao TERCL.

A Lei de Incentivo a capital estrangeiro estabelece as seguintes condições:

- operar em uma zona livre de exportação (Free Export Zone);
- ou possuir operações que incorporem alta tecnologia desde que atenda aos seguintes requisitos:
- que o desenvolvimento da tecnologia na Coreia seja difícil;
- que a tecnologia seja ser utilizada pela tecnologia intensiva ou pela alta tecnologia das indústrias listadas pelo Ministro das Finanças;

Outras formas de incentivos ao investimento são:

- isenção de 100,00% do imposto de renda pessoa jurídica em razão do número de ações pertencentes a investidores estrangeiros até os três primeiros anos e uma redução de 50,00% nos dois anos seguintes. Redução de 50,00% do mesmo imposto, calculado sobre dividendos, por seis anos. Para royalties, há isenção de imposto por cinco anos. Os salários de profissionais estrangeiros estão isentos deste imposto pelo mesmo período.

- redução de 50,00% em tarifas alfandegárias, imposto de consumo e VAT para bens de capital utilizados na indústria. Estes bens devem ser importados dentro de dois anos a contar da aprovação do investimento pelo Ministro ou para investimentos que excedam a W 10 milhões, dentro de três anos, sendo possível obter extensões.

- redução de 50,00% do imposto sobre propriedade por seis anos, quando a empresa estiver localizada fora dos grandes centros.

8. ARGENTINA

8.1. Impostos Indiretos

Na Argentina há dois impostos diretos: o imposto sobre valor agregado e o imposto sobre receita bruta. A alíquota básica do imposto sobre o valor agregado (VAT) é de 18,00%. A exportação sujeita-se ao VAT, mas é tributada à alíquota de 0,00%.

O imposto sobre a receita bruta é devido aos municípios, relativamente aos negócios. As alíquotas variam conforme o ramo da atividade:

- agropecuária e outras atividades primárias, 1,00%;
- atividades industriais, 1,50%;
- comércio e serviços em geral, 3,00%;
- atividades intermediárias e financeiras, 4,90%.

As alíquotas são aplicadas sobre o montante total das receitas brutas apuradas no ano fiscal.

Um imposto equivalente é aplicado nas províncias. Para se evitar a bitributação, um acordo multilateral dispõe que somente a municipalidade é competente para impor o imposto local, e as províncias em distribuir a arrecadação entre as diferentes jurisdições fiscais.

8.2. Comércio Exterior

Os produtos importados pela Argentina são tributados da seguinte forma:

PRODUTOS	ALÍQUOTAS
Matérias-primas	5,00%
Produtos intermediários	13,00%
Produtos finais	22,00%
Produtos eletrônicos	35,00%

Alguns produtos ainda são tributados, como: óleo de linhaça, couro e sebo. As alíquotas variam entre 6,00% e 7,00%.

8.3. Impostos Diretos

Quanto ao imposto de renda pessoa jurídica, as corporações domiciliadas na Argentina são tributadas sobre a renda universal à alíquota de 30,00%.

8.4. Incentivos a Investimentos

Os investidores estrangeiros gozam dos mesmos direitos que os investidores argentinos. São concedidos incentivos fiscais aos investidores que aplicarem recursos nas Províncias de San Luis, La Rioja, Catamarca, San Juan e Terra do Fogo.

9. INGLATERRA

9.1. Impostos Indiretos

Na Inglaterra, o Imposto sobre Valor Agregado (VAT) é o tributo básico sobre importações e operações internas. sua alíquota é de 17,50%.

9.2. Comércio Exterior

As importações efetuadas com membros da Comunidade Econômica Européia são isentas de imposto de importação. Porém, todas as importações estão sujeitas ao recolhimento do VAT, à alíquota de 17,50%.

Alguns produtos são objeto de impostos adicionais, como produtos agropecuários, químicos, farmacêuticos, resinas artificiais, sabão e alguns tipos de papelão.

9.3. Impostos Diretos

As pessoas jurídicas inglesas incorrem em tributo cuja alíquota é de 33,00%. As companhias pequenas são tributadas à alíquota de 25,00%, se seu lucro for menor que 250 mil libras. As grandes companhias podem solicitar esse benefício se o lucro for até esse limite. Vale dizer que os rendimentos tributáveis das companhias residentes são universais.

As empresas poderão deduzir as seguintes percentagens sobre o capital investido em:

Equipamentos	25,00% de lucros e perdas com depreciação
Prédios Industriais e hotéis	4,00% da depreciação linear
Prédios Agrícolas	4,00% da depreciação linear
Pesquisa Científica	100%
Patentes	25,00% de lucros e perdas com depreciação
Know How	25,00% de lucros e perdas com depreciação
Extração Mineral	10,00% ou 25,00% de lucros e perdas com depreciação

9.4. Incentivos a Investimentos

Os incentivos a investimentos podem ser isenção de impostos e incentivos à exportação. Há, na Inglaterra, mais de vinte Zonas de Investimentos, áreas que concedem isenção de impostos por 10 anos. Uma outra modalidade são os incentivos à exportação. O "UK Export Credits Guarantee Department" (ECGD) dá uma série de suporte aos exportadores. são eles:

1. Seguro em razão de não pagamento. Cobertura de até 90,00% sobre a perda ou atraso.
2. Cobertura sobre diferença de câmbio em razão de pagamento em atraso.
3. Garantia para empréstimos bancários para financiamento para exportação.
4. Seguro para exportação para países em desenvolvimento.

10. HOLANDA

10.1. Impostos Indiretos

O imposto indireto básico da Holanda é o Imposto sobre Valor Agregado (VAT), com alíquota básica é de 17,50%.

10.2. Comércio Exterior

A maioria das mercadorias pode ser importada sem restrições. Todavia, mercadorias provenientes de países não pertencentes a Comunidade Européia devem ser importadas sob licença de importação obtida pelo "Central Bureau for Import and Export". Estas restrições relacionam-se a vestuário e tecidos, produtos de aço, armas e munição e produtos da agricultura.

A licença de exportação geralmente não é exigida, exceto para exportação de mercadorias estratégicas, trabalhos de arte e produtos exportados para a África do Sul.

As alíquotas do imposto de importação variam conforme as determinações da Comunidade Econômica Européia, podendo ser extintas ou reduzidas, desde que, existam acordos comerciais preferenciais firmados com outros países.

As alíquotas preferenciais são concedidas aos países subdesenvolvidos, incluindo-se também, membros da Associação Comercial Européia (EFTA).

10.3. Impostos Diretos

O Imposto de Renda Pessoa Jurídica é devido por companhias residentes ou não residentes, à alíquota de 40,00% sobre os primeiros DFL 250,000 e 35,00% sobre o excesso. Já os dividendos recebidos e ganhos de capital não são incluídos na renda da corporação para fins fiscais.

10.4. Incentivos a Investimentos

Para garantir o desenvolvimento de certas áreas localizadas no norte, leste e sul do país foi instituído um incentivo financeiro conhecido como Premium para empresas que se instalarem nestas áreas. O incentivo atende a 3 tipos de projeto:

1. instalação de uma indústria, serviços industriais, um grupo de empresas (sede), laboratório, empresa de turismo;
2. expansão de projetos para as empresas mencionadas acima (significa um aumento de 20,00% no nº de funcionários).
3. Reestrutura de projetos que resultem em um aumento da produção. Como exemplo, o estabelecimento e reestruturação de projetos recebem doação de 25,00% (até o máximo de DFL 18 milhões) do capital empregado na construção de prédios e maquinários.

Há também esquemas para promover inovações de atividades em companhias que desejam incrementar tecnologia em indústrias holandesas. Para este propósito, empresas pequenas (não mais de 100 funcionários) recebem uma doação baseada em 65,00% dos seus custos com pesquisas. Para o desenvolvimento de novos produtos, processos ou serviços, há o *Technical Development Credit Scheme*, que consiste num crédito de até 60,00% dos custos do projeto, oferecido à companhia que desenvolver tal projeto. Para tanto, a empresa deverá ter até 20.000 funcionários.

11. ESPANHA

11.1. Imposto Indiretos

O Imposto sobre o valor agregado (VAT) na Espanha tem alíquota básica de 15,00%, sendo que determinados produtos e serviços têm redução para 6,00% e os produtos considerados básicos têm redução para 3,00%. A base de cálculo é o preço somado aos juros e comissões.

Algumas transações, como compra de carros de passageiros e serviços relacionados, como gasolina e manutenção e despesas incorridas por necessidade pessoais de diretores, staff e terceiros, são isentos de VAT.

11.2. Comércio Exterior

A maioria das mercadorias pode ser livremente exportada por meio do "Single Administrative Document of the E.C.". Na agricultura, frutas, vegetais e vinho originários da Espanha estão sujeitas ao "EC Supplementary Trade Mechanism" (STM). Para estes produtos, uma garantia bancária deve ser requerida pela Secretária do Comércio, que deve ser seguida no caso de não preencher os requisitos para exportação.

Quanto às importações, desde janeiro de 1988, as tarifas alfandegárias espanholas são baseadas na classificação harmonizada e na nomenclatura combinada da Comunidade Européia. Na Espanha também existem portos e zonas francas. Os portos livres estão localizados nas Ilhas Canárias, em Las Palmas e Tenerife, e em Ceuta e Melilla. Já as zonas francas estão em Bilbao, Barcelona, Cádiz e Vigo.

11.3. Impostos Diretos

O Imposto de Renda Pessoa Jurídica incide sobre a renda de companhias e entidades e organizações, à alíquota de 35,00%. Entidades não-residentes operando na Espanha sem um estabelecimento permanente são tributadas à alíquota de 25,00%.

Os dividendos recebidos do exterior por uma Companhia residente incluem-se na renda tributável, e permite-se o crédito de imposto de renda sobre dividendos pago no exterior.

11.4. Incentivos a Investimentos

São concedidos a Companhias que atuem, entre outros, na edição de livros e produção de filmes, a quem concede-se crédito de imposto de 5,00% com relação à pesquisa e crédito de 30,00% a investimentos de desenvolvimento. Concede-se incentivos fiscais a companhias que aumentam sua força de trabalho.

Companhias localizadas na Espanha podem receber fundos para projetos de pesquisa e desenvolvimento do Centro para Desenvolvimento da Indústria Tecnológica (CDTI), que pode cobrir até 70,00% do custo do projeto.

Visando incentivos a investimentos, a Espanha está dividida em zonas de promoção econômicas: Em zonas do tipo I e II, os subsídios não devem exceder 50,00%, em zona do tipo III, o limite é de 30,00%, e em zona do tipo IV, o limite é de 20,00%.

12. JAPÃO

12.1. Impostos Indiretos

O Imposto sobre o Valor Agregado (VAT) é um imposto não-cumulativo exigido pelo governo nacional. Incide sobre a transferência de bens e serviços, à alíquota de 3,00%. Excetuam-se os carros, cuja alíquota é de 4,50%. É recolhido pelos vendedores em cada estágio da transação. O imposto sobre o consumo é similar ao imposto sobre o valor agregado existente nos países da Comunidade Econômica Européia. É exigido em cada estágio da distribuição de mercadorias ou serviços, entretanto, a carga tributária é transferida para os consumidores finais.

12.2. Comércio Exterior

A política aduaneira japonesa prevê controle e discriminação de tarifas, condizentes com a política comercial do país. Sobre o controle de importação dos produtos manufaturados, certos itens possuem cotas de importação e restrição, sendo necessário aprovação das agências governamentais.

As cotas são mantidas em 14 itens, 12 dos quais são alimentos e produtos agrícolas (incluindo carne e frutas).

De acordo com o contrato feito em 1979. ("Tokyo Round of Multilateral Trade Negotiations") tarifas de importação e impostos aduaneiros estão sendo diminuídos. Ademais, de acordo com o programa governamental para redução de tarifas de importação, estas foram substancialmente reduzidas em 1986. Entre outros, o imposto de importação de computadores e equipamentos periféricos foi abolido e a taxa de 1853 produtos industriais foi reduzida em 20,00%.

12.3. Impostos diretos

A alíquota básica do Imposto de Renda sobre Pessoas Físicas é de 37,50%, excluindo uma taxa temporária de 2,50%, de 1.4.92 à 31.3.94, que foi aplicada após a dedução de créditos. Além disso, os tributos são diferenciados entre pequenas e médias empresas, de um lado e grandes empresas, de outro. As pequenas e médias empresas incorrem em impostos nacional, estadual e municipal à alíquota de, respectivamente, 28,00%, 13,20% e 5,79%. Já para as grandes empresas as alíquotas se elevam para 37,50%, 13,20% e 7,76%, respectivamente.

12.4. Incentivos a Investimentos

O Japão criou vários incentivos para empresas japonesas e estrangeiras. Tais incentivos visam a encorajar a produção local em áreas fora de Tokyo e Osaka de acordo com as normas de desenvolvimento regional. Existem três tipos de categorias de incentivos de impostos, incentivo financeiro e subsídios. Nota-se que Companhias estrangeiras filiaram-se a empresas locais para aproveitar incentivos.

Esses subsídios resultaram em empregos e desenvolvimento regional. Para cada emprego criado o governo japonês pagará de 19.300 à 30.600 ienes por ano.

13. ESTADOS UNIDOS

13.1. Impostos Indiretos

Os impostos indiretos nos EUA são cobrados na esfera estadual e federal. O *sales* e *use tax* (respectivamente, impostos sobre vendas e uso) são, geralmente, cobrados somente em níveis estadual e governo municipal. Em contraste aos impostos sobre a renda, os quais medem a atividade da empresa sobre um período de tempo, *sales tax* é transacional, cobrado só na transferência de título ou posse de bens pessoais tangíveis, ou no uso do bem dentro do Estado que impõe o imposto. O vendedor é obrigado a coletar quaisquer *sales tax* que sejam devido, e remetê-lo ao Estado.

Em contraste ao *sales tax*, que geralmente é baseado na transferência de título aos bens pessoais tangíveis situados dentro de um Estado, o *use tax* é cobrado sobre o uso, manutenção ou outro consumo de bens dentro de um Estado, sem se levar em consideração o local onde o título ou o bem é negociado. O *use tax* é geralmente designado para complementar o *sales tax* estadual e desencorajar pessoas dentro do Estado a passarem o título ou realizar entregas fora do Estado, a fim de evitar o *sales tax* do Estado. Assim, os *use taxes* são, em geral, cobrados somente quando o *sales tax* estadual não é aplicável.

Em adição, o imposto federal sobre o consumo é cobrado na venda ou uso pelo produtor, industrial ou importador de certas substâncias químicas prejudiciais à camada de ozônio. O imposto também se aplica aos produtos importados que contenham ou foram produzidos utilizando-se tais substâncias químicas. As alíquotas variam dependendo da substância e de seu potencial prejudicial à camada de ozônio. O imposto sobre o consumo é aplicado ainda em alguns itens, tais como, álcool, gasolina, transportes, comunicações e armas de fogo.

A partir de 1991 entrou em vigor um imposto federal sobre bens de luxo. A alíquota de 10,00% é geralmente exigida do montante pago nas aquisições de barcos, carros, jóias, casacos de peles e certas aeronaves, sobre o excedente de valores pré-fixados. Este imposto não se aplica a itens exportados.

13.2. Comércio Exterior

O sistema tarifários nos EUA baseia-se em imposto com base *ad valorem*. Dos produtos listados, a maioria dos produtos sujeitam-se a este tipo de imposto.

Desde 1980, a legislação de valoração aduaneira americana baseia-se nas regras específicas determinadas pelo Código do GATT. O valor da transação é a base preferencial para avaliação, que é comparada ao valor da

fatura pago pelas mercadorias. É um valor FOB e se os termos da venda estiverem consubstanciada em outras bases, uma base FOB é obtida por meio de um ajuste apropriado.

13.3. Impostos Diretos

As Companhias residentes são tributadas com Imposto sobre a Renda das Pessoas Jurídicas, pelos rendimentos universais, incluindo aqueles advindos de filiais estrangeiras. As alíquotas são aplicadas por faixa de rendimento: até 50 mil dólares é de 15,00%; de 50 mil a 75 mil dólares, passa a 25,00%; acima de 75 mil dólares a alíquota é de 34,00%.

As Companhias americanas podem se utilizar do imposto pago no exterior como dedução do imposto americano ou creditá-lo aos seus débitos fiscais. Este benefício, todavia; sujeita-se à limitações. Podem solicitar também um crédito, para o imposto de renda no exterior de subsidiárias estrangeiras na qual possuam 10,00% da capital votante.

Na esfera estadual, a maioria dos estados e municípios cobram imposto de renda das empresas ou que estejam negociando nos limites destes estados e municípios.

13.4. Incentivos a investimentos

Os EUA têm um incentivo específico a atividades de pesquisa, que consiste num crédito de 20,00% sobre o valor incrementando durante o presente ano, sobre a média de despesas com pesquisas durante o ano base anterior.

14. ITÁLIA

14.1. Impostos indiretos

O Imposto sobre o Valor Agregado (O Imposto sobre o Valor Agregado (VAT) em vigor na Itália é semelhante aos incidentes em outros países membros da Comunidade Européia. Tem como fato gerador a operação relativa à circulação de mercadorias ou a prestação de serviços, e incide à alíquota básica de 19,00%. Para produtos de luxo, a alíquota é de 38,00%. VAT) em vigor na Itália é semelhante aos incidentes em outros países membros da Comunidade Européia. Tem como fato gerador a operação relativa à circulação de mercadorias ou a prestação de serviços, e incide à alíquota básica de 19,00%. Para produtos de luxo, a alíquota é de 38,00%.

14.2. Comércio Exterior

As regras de importação e exportação na Itália são em grande parte determinadas pelas regras da Comunidade Européia.

Há restrições para mercadorias procedentes do Japão, Hong Kong e Taiwan (automóveis, motocicletas e computadores). Por outro lado, não há restrições para as importações provenientes de outros países e as exportações são incentivadas, à exceção de armas e equipamentos eletrônicos, pedras preciosas, antiguidades e trabalhos de arte.

Exceto para Espanha e Portugal, não é exigido o imposto de importação sobre mercadorias adquiridas de países da Comunidade Econômica Européia. De acordo com as regras da Tarifa Comum Aduaneira, cada país membro exige o mesmo imposto cobrado pelo outro membro.

O montante a ser tributável é o valor de mercado, determinado pela Comunidade Européia. Na prática, coincide com o preço indicado na fatura do exportador estrangeiro, exceto nas importações realizadas pelas companhias coligadas, quando um pequeno percentual é somado ao preço da aquisição pelas Autoridades Alfandegárias. De acordo com as normas editadas pela Comunidade Européia, a alíquota média exigida é de 5,00%. O imposto sobre o valor agregado (VAT) é aplicado sobre o preço de mercado, sendo devido também o imposto de importação.

14.3. Impostos Diretos

Há dois impostos diretos na Itália: Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPEG) e Imposto de renda local (ILOR). O imposto de renda pessoa jurídica incide à alíquota de 36,00% sobre a renda tributável apresentada pelas companhias. A alíquota do imposto de renda local é de 16,20%. A alíquota efetiva da contribuição de ambos os impostos é de 52,20%. Os ganhos de capital estão sujeitos tanto ao IRPEG como ao ILOR. Dividendos recebidos por uma empresa estão sujeitos apenas ao IRPEG.

14.4. Incentivos a Investimentos

As concessões tributárias na Itália limitam-se a região de Mezzogiorno, ao Sul da Itália, que abrange o Sul de Roma, Sicília, Sardenha e pequenas ilhas. Incluem:

- Suspensão de 100,00% do Imposto de Renda devido por um período de 10 anos para novos investimentos na região.
- Isenção de 50,00% do imposto de renda devido da data da incorporação para as companhias que invistam na região.
- Isenção de 100,00% do imposto de renda local sobre o lucro obtido por novos investidores.
- Uma redução de 4,00% do VAT devido sobre investimentos envolvendo máquinas e equipamentos na região.

Estas concessões não são significativa para a indústria pesada, que localiza-se principalmente na região Norte da Itália.

15. ALEMANHA

15.1. Impostos Indiretos

O Imposto sobre o valor agregado na Alemanha é cobrado à alíquota de 14,00%, e pode ser alterado para 15,00%. É aplicada uma alíquota de 7,00% sobre determinadas mercadorias e serviços. Exportações e serviços prestados por bancos e seguradoras, são tributadas à alíquota de 0,0%.

15.2. Comércio Exterior

No geral, não há restrições quanto as importações e exportações. Produtos como armas ou equipamentos, e que podem ser utilizados ou convertidos em armas, ou outros artigos de guerra e equipamentos nucleares sofrem restrições de caráter especial. O VAT incide sobre as importações de mercadorias, exceto importação de serviços, aplicando-se as mesmas alíquotas de mercado interno. A isenção concedida a determinadas produtos é estendida aos similares importados.

Além disso, a Alemanha possui procedimentos específicos para importações e exportações. O *Inward Processing Relief* (IPR) é um sistema pelo qual produtos que sejam importados para serem industrializados e, posteriormente, exportados, podem ter os impostos de importação e exportação reduzidos.

O *Outward Processing Relief* (OPR) é um sistema pelo qual as mercadorias exportadas por um membro da Comunidade Européia, para processamento e posterior importação, podem receber isenção parcial ou total do imposto de importação.

15.3. Impostos Diretos

As empresas alemãs, para fins de Imposto de Renda Pessoa Jurídica, são tributadas pelos seus rendimentos universais. Os rendimentos de fonte estrangeira são, geralmente, bitributados.

Os rendimentos são tributados à alíquota de 50,00%. Esta alíquota é reduzida para 36,00%, no caso de distribuição de lucros. Aplica-se a alíquota de 40,00% sobre os rendimentos auferidos pelas filiais.

A Alemanha permite utilizar créditos de impostos pagos no exterior, se os impostos forem equivalentes ao imposto alemão (imposto de renda). O montante do crédito não poderá exceder ao imposto alemão. Este sistema é chamado de *Foreign Tax Credit* (Crédito Fiscal Estrangeiro).

15.4. Incentivos a Investimentos

A Alemanha possui ainda dois programas de incentivos ao investimento: o *Promotion Act for Investments in East Germany* e o *Berlim Oriental Development*. O primeiro prevê a depreciação acelerada de bens móveis, e imóveis. Ocorrida a mesma, os investimentos tributáveis federais, estaduais e municipais têm tributação reduzida. Para tanto, o contribuinte deverá depreciar 50,00% do custo (exceto terrenos), no ano do investimento ou durante os cinco anos seguintes.

Já o *Berlim Oriental Development* concede os seguintes incentivos:

- Redução do VAT, para investimentos realizados após 31.12.91;
- Redução de imposto sobre a renda das pessoas jurídicas e pagamentos especiais para empregados, que estão sendo gradualmente incorporados até 31.12.94;
- Depreciação especial e garantia de investimentos, após 01.07.91.

Outros incentivos governamentais podem ser assim classificados:

- São concedidos empréstimos ou garantias pelo Ministério de Pesquisa e Tecnologia para encorajar pesquisas e desenvolvimento de novas tecnologias. Estes incentivos são geralmente garantidos em uma base de 50,00% empréstimo e 50,00% garantia;
- São coordenados vários projetos em indústrias aeroespaciais e de embarcações, visando a concessão de garantias federais e empréstimos, com juros menores e sem seguro.

16. SUÉCIA

16.1. Impostos Indiretos

O Imposto sobre o valor agregado (VAT) incide sobre a venda de mercadorias e serviços, inclusive importação. A alíquota básica é de 25,00%. Aplica-se a alíquota de 21,00% sobre alimentos, serviços de hotel e restaurante e transporte de passageiros. Concede-se isenção total para determinadas mercadorias e serviços.

16.2. Comércio Exterior

O país adota uma política liberal relativamente ao comércio exterior. A tarifa mínima é de 3,00% e sobre produtos agrícolas é de 4,00%. Entre as tarifas mais elevadas, citamos a que gira entre 9,00% e 12,00% e que se aplica sobre os produtos químicos orgânicos; e a aquela fixada entre 10,00% e 15,00%, incidindo sobre os produtos têxteis e de vestimentas.

Os produtos que podem ser importados sem incidência tributária são os seguintes:

- Determinados produtos agrícolas e mercadorias semi-manufaturadas produzidas por 125 países desenvolvidos;
- Produtos agrícolas tropicais;
- Produtos farmacêuticos, químicos inorgânicos e matérias-primas;
- Equipamentos e materiais educacionais, culturais ou científicos.

Podem ser concedidas isenções relativamente a importação de máquinas e produtos químicos.

16.3. Impostos Diretos

O imposto sobre a renda de pessoas jurídicas incide sobre os rendimentos universais à alíquota de 30%. Os rendimentos auferidos pelas filiais estrangeiras também sujeitam-se à incidência deste imposto.

De acordo com a legislação local, companhias suecas podem creditar-se junto ao imposto de renda sueco do imposto pago no exterior.

16.4. Incentivos a Investimentos

A finalidade da concessão é promover o desenvolvimento de produtos e processos industriais. O prazo de amortização é de 20 anos. A maioria dos incentivos fiscais é voltada para a região norte do país e também para aquelas que carecem de empregos.

17. TURQUIA

17.1. Impostos Indiretos

O Imposto sobre Valor Agregado (VAT) é um clássico imposto indireto, incidente sobre a circulação de mercadorias e serviços, à alíquota básica de 12,00%. Há mais quatro alíquotas diferenciadas do imposto:

Produtos agrícolas, itens básicos de exportação e mercadorias sujeitas ao leasing, têm alíquota de 1,00%; para alimentos básicos, a alíquota é de 8,00%; para gás natural, 5,00%; e para mercadorias de luxo, 23,00%.

O imposto é arrecadado pelas Autoridades Alfandegárias, sendo a base de cálculo o valor da operação. Sob regras especiais, a importação de mercadorias é tributada pelo VAT sobre o valor CIF, somado às demais despesas de importação no momento da entrada destas no país. As exportações, por outro lado, estão isentas de VAT.

Existe na Turquia um sistema de compensação do VAT para a aquisição de bens do ativo imobilizado, bem como dos materiais usados na administração da indústria. Esse crédito deve ser utilizado em três parcelas anuais iguais, e no período máximo de 5 anos contados da data em que esses bens passaram a integrar o ativo imobilizado.

17.2. Comércio Exterior

Examinaremos aqui três aspectos da política tributária turca, referentes a relações com o exterior: As remessas de capital e de lucro, as zonas francas de comércio e a política de créditos e financiamentos à exportação.

Quanto ao primeiro destes aspectos, não há restrições com relação a transferência de lucros obtidos no exterior ou a repatriação de capital.

As zonas francas de comércio na Turquia estão localizadas em Antalia, Izmir e Mersin e visam promover negócios, incluindo a manufatura e armazenagem de matérias-primas e mercadorias. Para financiar a manutenção geral destas zonas de comércio, cobra-se do arrendatário uma taxa administrativa cuja alíquota é de 0,50% e incide sobre o valor CIF das mercadorias entradas e valor FOB das mercadorias saídas.

Como incentivos à exportação, um sistema de redução de impostos incidentes na exportação proporciona reduções no percentual do valor FOB dos produtos. Todavia, em 1989, a Turquia aboliu este programa em função da pressão dos demais países membros do GATT. Visando financiar as exportações concede-se créditos temporários que abrangem os produtos manufaturados para exportação.

17.3. Impostos Diretos

A alíquota básica do Imposto sobre a Renda de Pessoas Jurídicas é 46,00%. Todavia, permite-se deduções sobre ganhos de exportação e novos investimentos, cujos rendimentos sujeitam-se a tributação à alíquota reduzida. Sobre o imposto de renda é ainda devido um imposto suplementar, à alíquota de 7%, resultando uma alíquota efetiva de 49,22%.

17.4. Incentivos a Investimentos

A principal concessão tributária é a permissão de incentivo a investimento, mediante um percentual do capital investido, o qual é dedutível, sem limite de tempo. As alíquotas são diferenciadas, de acordo com as quatro regiões de investimento. Investimentos em regiões de desenvolvimento prioritário são 100,00% dedutíveis; em regiões secundárias, permite-se a dedução de 60%; 40% em regiões normais e 30,00% em regiões desenvolvidas. O montante dedutível, todavia, sujeita-se a retenção na fonte, à alíquota de 10,50%.

18. TAIWAN

18.1. Impostos Indiretos

O Imposto sobre o valor agregado (VAT) é devido na circulação de mercadorias e serviços, bem como na importação de mercadorias. A alíquota básica é de 5,00%, ajustável para 10,00%. A exportação de mercadorias e serviços é tributada à alíquota 0,00% (zero).

Há cerca de 30 transações isentas do VAT. O pagamento do VAT sobre importações pode ser suspenso, exceto com relação a motores de veículos e importadores que estejam envolvidos em transações parcial ou totalmente isentas.

18.2. Comércio Exterior

Os produtores taiwaneses podem importar somente máquinas e equipamentos, peças de reserva e material para consumo próprio na produção. Para que estas mercadorias importadas possam ser comercializadas faz-se necessário a aprovação do BOFT. Este procedimento também se aplica as empresas que importarem materiais destinadas a produção de mercadorias voltadas para a exportação.

Quanto às zonas francas de exportação, elas estão localizadas nesse país em Kaohsiung e Taichung. A importação, para consumo e futura reexportação de máquinas, equipamentos, matérias-primas e produtos semi-elaborados está isenta de VAT

18.3. Impostos Diretos

O Imposto que incide sobre a renda das pessoas jurídicas, possui alíquotas progressiva de 0,00%, 15,00% e 25,00%, como indicado:

Total da Renda Líquida		Alíquota
Excedendo NT\$	Não excedendo NT\$	
0	50,000	0.00%
50,000	100,000	15.00%
100,000	-	25.00%

As Sociedades podem obter crédito de imposto equivalente a 5,00% e 20,00% sobre o montante investido em equipamentos de automação ou tecnologia, equipamentos anti poluição, pesquisa e desenvolvimento, treinamento de pessoal e desenvolvimento internacional.

18.4. Incentivos a Investimentos

Os incentivos ao investimento são concedidos tanto ao investidor local como ao estrangeiro. Quanto às zonas de exportação (*Export Processing Zones*), elas estão localizadas em Kaohsiung e Taichiung. Máquinas, equipamentos, matéria-prima e produtos semi-acabados importados para consumo e reexportados são isentos de tarifas alfandegárias.

TRATAMENTO FISCAL AO INVESTIMENTO

O TRATAMENTO FISCAL AO INVESTIMENTO

O investimento é um aspecto decisivo da atividade econômica. Por seu intermédio, aumentam os níveis de produção e riqueza assim como se moderniza a economia: o investimento é a fonte mais segura para a incorporação de inovações e aperfeiçoamentos tecnológicos. Exatamente por isto, as políticas econômica e industrial dos diferentes países tendem a conferir ao investimento uma importância destacada e um tratamento diferenciado.

Neste capítulo, destacam-se alguns dos principais instrumentos de natureza fiscal e tributária que foram sendo desenvolvidos e são utilizados pelas autoridades econômicas dos diferentes países para permitir dar ao investimento um tratamento adequado: depreciação acelerada, reserva para investimento e outros mecanismos.

Depreciação Acelerada

A depreciação pode ser vista sob dois aspectos principais - econômico e fiscal. Em termos econômicos, ela representa o desgaste físico (ou consumo) dos equipamentos e instalações e ocorre em qualquer atividade econômica. Em termos econômicos, este processo físico traduz-se tanto na contabilidade - e portanto no balanço e na prestação de contas aos acionistas - como em termos tributários.

É possível que exista uma perfeita correspondência entre todas estas dimensões, física, econômica, contábil e fiscal. O desgaste físico traduz-se em procedimentos contábeis e fiscais. Assim, o desgaste realmente ocorrido - seja ele linear e progressivo ou não - é lançado na contabilidade da empresa como custo. Isto significa que a diferença entre as receitas e as despesas correntes da empresa passa a ser deduzida de uma parcela adicional, correspondente à depreciação.

O efeito deste lançamento é duplo. Por um lado, ele permite que o lucro tributável se reduza, num montante que corresponde efetivamente a um custo, o que sem dúvida é uma vantagem. Mas, por outro lado, essa dedução reduz também o lucro que será apresentado aos acionistas e ao mercado acionário, com implicações sobre as avaliações do mercado com respeito à empresa.

Exatamente por estes dois efeitos, que são contraditórios, a lei pode admitir modificações nestes procedimentos, com diversas finalidades. A lei pode, por exemplo, permitir a diferenciação entre os procedimentos fiscais e contábeis: no balanço - e portanto para os acionistas - a empresa inclui o montante de depreciação que efetivamente achar conveniente, correspondente ao desgaste efetivamente ocorrido; e, para finalidades fiscais, a empresa lança um valor superior àquele que corresponderia ao desgaste efetivamente ocorrido (ou à sua tradução numa regra simplificada, como por exemplo desgaste linear). A isto se denomina **depreciação acelerada**.

As políticas macroeconômica e industrial em especial utilizam costumeiramente este mecanismo para as suas finalidades, principalmente a de estimular o investimento físico. Por intermédio do mecanismo da depreciação acelerada, a legislação estimula os gastos em edificações e equipamentos, mais recentemente também em marcas, patentes e outros tipos de gastos intangíveis.

Este mecanismo geral pode ser utilizado com propósitos específicos e diferenças na sua operacionalidade. Em alguns casos todos os investimentos podem ser lançados, em outros a legislação contempla apenas certos tipos de gastos. A política econômica pode por exemplo diferenciar as regiões, os setores de atividade econômica, ou as empresas. Neste último caso, a diferenciação pode dar-se pelo tamanho ou pelo envolvimento em diretrizes determinadas.

Há ainda uma importante diferença em termos da operacionalidade do mecanismo. A legislação pode admitir que a aceleração - fiscal - da depreciação atinja montantes que podem até mesmo exceder o investimento. Quer dizer, para cada "x" unidades de investimento, "y" unidades podem ser lançadas, num período "t". O valor "y" pode ser menor, igual ou maior do que o montante "x" efetivamente realizado. Além disso, o lançamento pode ser feito de forma concentrada ou diluída.

As diferenças em termos dos propósitos e da operacionalidade do mecanismo de depreciação acelerada podem estar associadas e envolver objetivos mais específicos e condicionalidades que lhe sejam correspondentes. Assim, a sua aplicabilidade pode decorrer, por exemplo, da capacidade do investimento realizado e a ser lançado para finalidades fiscais com benefício da aceleração de atingir determinados índices de desempenho, em termos de exportações, emprego ou meio ambiente.

Reservas para Investimento

O mecanismo das reservas para investimento tem uma história já muito longa entre os instrumentos de política econômica e industrial nos países industrializados. O primeiro país a lançar mão de sua utilização foi a Suécia, em 1938.

O objetivo principal do mecanismo das reservas para investimento é o de permitir que as empresas possam deferir os seus investimentos sem por isso incorrerem em taxação decorrente de lucro elevado. Assim, quando num mesmo exercício a empresa apresenta uma diferença entre receitas (correntes) e gastos (também correntes) importante, isso equivale a lucro tributável. Esse lucro tributável pode ser reduzido por meio de gastos não correntes, como investimentos, por exemplo. A empresa pode, no entanto, ter planos de investimento não imediatos, que poderiam ser comprometidos pela taxação dos lucros retidos. Assim, ela pode desejar constituir reservas que possam, no futuro, fazer face às necessidades financeiras dos seus projetos de investimento.

Evidentemente, o objetivo básico deste mecanismo é o de permitir o deferimento do investimento sem com isso ocasionar uma taxaço; e não o de permitir evasão fiscal indiscriminada. Por isso, a sua operacionaliza o concretamente pode envolver determinados outros procedimentos, como por exemplo o comprometimento com um cronograma de investimento e o depósito dos fundos financeiros colocados a salvo de taxaço junto às autoridades.

O cronograma de investimento pode envolver um aspecto físico e um financeiro, mas o objetivo da autoridade econômica   dispor de um compromisso de investimento que propicie estabilidade econômica e lhe permita adequar os demais objetivos da política econômica às necessidades, por exemplo, da estabilidade ou de evitar flutua es muito acentuadas no nível de atividade econômica.

O depósito dos recursos junto à autoridade econômica também pode ser usado servir a este objetivo, de propiciar estabilidade. A disponibilidade de um fundo constituído de recursos preservados de tributa o e destinados a investimentos futuros pode representar uma boa base financeira para estimular outros investimentos, de molde a permitir atenuar as flutua es no nível geral de atividade econômica, ou alcançar outros objetivos mais específicos.

Tabela 1 - Uso de Instrumentos Fiscais com o Objetivo de Promover o Investimento Produtivo nos Países da OCDE

	Instrumentos Fiscais			
	Depreciação acelerada	Reservas para investimento	Créditos fiscais	Outros
Ampliação de capacidade produtiva	Bélgica Canadá Dinamarca Espanha Finlândia Grécia Itália Japão Nova Zelândia Alemanha Suécia	Dinamarca Espanha Finlândia Nova Zelândia Portugal Suécia	Austrália Espanha	Alemanha Bélgica Canadá Finlândia Portugal
Criação de emprego	Bélgica Canadá Suécia Grécia Inglaterra Espanha	Finlândia Suécia	Austrália Espanha	Alemanha Bélgica Canadá
Novos produtos e processos	Alemanha Austrália Canadá Espanha Japão Inglaterra Suécia	Portugal	Espanha Japão	Alemanha Canadá Japão Portugal

Fonte: OCDE

Obs.: Os EUA não responderam o questionário da OCDE.

Tabela 2 - Uso de Instrumentos Fiscais com o Objetivo de Promover a Adaptação Estrutural nos Países da OCDE

	Instrumentos Fiscais			
	Depreciação acelerada	Reservas para investimento	Créditos fiscais	Outros
Instrumentos destinados à empresa				
Diversificação/conversão	Alemanha Bélgica Japão	Suécia	Alemanha	Alemanha Bélgica Japão Portugal
Modernização/ racionalização	Alemanha Bélgica Canadá Espanha Finlândia Japão	Dinamarca Espanha	Alemanha Espanha	Alemanha Bélgica Canadá Finlândia Portugal
Produtividade/ capacidade	Alemanha Bélgica Canadá Espanha Finlândia Japão	Espanha Finlândia	Alemanha Espanha	Alemanha Bélgica Canadá Finlândia Portugal
Concentração/ integração	Espanha		Espanha	Dinamarca Japão Portugal
Co-operação/ associação			Espanha	Dinamarca

Fonte: OCDE

INCENTIVOS À PESQUISA E DESENVOLVIMENTO (P&D)

INCENTIVOS DIRETOS E INDIRETOS À P&D NOS EUA, JAPÃO E CORÉIA

1. INTRODUÇÃO

As atividades que levam à inovação têm, obviamente, que ser financiadas. Dependendo de cada caso, este financiamento pode ser classificado como 'gasto corrente', 'investimento' ou 'gasto de capital'. Deve-se também distinguir o investimento 'criativo', necessitado pelo desenvolvimento e subsequente produção de um produto novo (aquele que desempenha uma nova 'função' ou que alcance um desempenho melhor, ou que execute o mesmo desempenho de um modo novo), do investimento de 'apoio' que permita a disseminação de uma tecnologia de produção nova ou mais eficiente.

A capacidade de uma empresa em financiar atividades inovativas que não levem imediatamente à produção e ao lucro, mas que condicionam o futuro da empresa depende de sua capacidade de gerar fluxos de caixa e, sobretudo, do montante, líquido de impostos, de seu fluxo de caixa. Entretanto, os recursos destinados pelas empresas ao seu futuro podem ser reduzidos a um nível insuficiente ao longo do ciclo de negócios. Pode, também, haver um sub-investimento geral na economia em inovação. Em ambas as circunstâncias, a maior parte dos governos tem sido levado a intervir no sentido de encorajar atividades inovativas específicas.

Tal intervenção pode operar através do sistema de taxação ou através de apoio direto. Tanto um como outro pode ser de caráter genérico (atingindo, por exemplo, todo o investimento) ou específico para certas tecnologias, setores e/ou regiões. De uma maneira geral, o apoio financeiro pode ser dividido em um apoio indireto através de uma diminuição da carga tributária, ou apoio direto como subsídios e empréstimos com taxas preferenciais de juros.

Conforme enfatizado no relatório final do ECIB, as subvenções e auxílios financeiros diretos ou indiretos à indústria constituem, hoje em dia, o instrumento de política industrial a serviço da competitividade mais utilizado pelos países industriais. Graças a trabalho recente da Divisão de Indústria da OCDE (OCDE 1992) é o instrumento sobre o qual se dispõe de informações mais detalhadas sobre sua utilização.

O banco de dados da OCDE sobre programas de apoio à indústria que envolvem algum tipo de auxílio financeiro contabilizou 879 programas em vigor no período 1986-89. Para 739 destes programas foi possível se estimar o Custo Líquido para o Governo que, para o período em análise, alcançou, aproximadamente US\$ 262,7 bilhões. Tal montante representa, aproximadamente 2 a 3% valor adicionado do setor manufatureiro dos países membros (Tabela 1).

Os dados constatarem que, ao longo dos anos 80, os gastos públicos destinados ao auxílio ao investimento, de caráter geral, diminuiram, principalmente em razão de reformas fiscais que reduziram incentivos fiscais. Por

outro lado, e como contrapartida, outras medidas de política industrial foram reforçadas, especialmente aquelas centradas no apoio à P&D, às exportações e a título de desenvolvimento regional aumentaram significativamente.

Apesar de ser um mecanismo de política há muito utilizado, o apoio à P&D muda substancialmente ao longo dos anos 80. Anteriormente ele se constituía fundamentalmente de subvenções pagas às empresas sob a forma de contratos de P&D estabelecidos com o objetivo da obtenção de resultados específicos, prolongando-se, em caso de sucesso, sob a forma de compras governamentais. No mais das vezes, tal apoio era ligado a grandes programas concebidos e coordenados pelos Estados (armamentos, aeronáutica, computadores, etc.). Hoje em dia, na maior parte dos países da OCDE, o apoio direto às atividades de P&D das empresas é um instrumento de política industrial de utilização mais geral. Entre as razões que explicam tal mudança encontram-se a perda de atratividade dos grandes programas e o fato de que, podendo se enquadrar na categoria de 'falhas do mercado' tais medidas não infringem as regras do GATT e da CEE.

O levantamento da OCDE identificou essencialmente três tipos de programas de apoio à P&D. O primeiro, de carácter geral, visa obter reduções nos custos de P&D para as empresas, sobretudo através de vantagens fiscais. Normalmente, têm sido complementados por subvenções suplementares se a P&D é efetuada sob certas condições (projetos de cooperação com universidades e centros de pesquisas, projetos internacionais, etc.). A tendência mais importante deste tipo de apoio é a de encorajar as modalidades mais interativas das atividades de P&D.

O segundo tipo, apoio a tecnologias específicas, tende a se concentrar num número relativamente pequeno de áreas tecnológicas, principalmente em informática e novas formas de energia. Finalmente, o terceiro tipo visa reforçar as despesas de P&D de certas categorias de empresas. Este tipo de apoio, que aumentou significativamente ao longo dos anos 80, é direcionado a pequenas e médias empresas e/ou empresas de regiões atrasadas. Na maior parte dos casos visam estimular o acesso de tais empresas à P&D já existente na economia.

Para 144 dos 159 programas deste tipo foi possível estimar-se o montante de recursos alocados pelos diversos governos. A média anual para o período 1986-89 foi de aproximadamente US\$ 6,6 bilhões. Eles representavam 9% do total em 1986 e 11,5% em 1989 (Tabela 1).

Tabela 1 - OCDE - Programas de Apoio ao Setor Industrial para P&D e Difusão Tecnológica - 1986-1989

	Programas		Custo estimado para o Estado			
	Nº	Nº *	1986	1987	1988	1989
<u>Programas de P&D e Difusão Tecnológica</u>	159	144	6,7	7,4	6,2	6,1
TOTAL	879	739	74,6	68,1	66,9	53,1
Prog. de P&D/Total (%)	18,1	19,5	9,0	10,9	9,4	11,5

Fonte: OCDE 1992

Este texto propõe-se a apresentar, de maneira geral, a maneira pela qual os governos norte-americano, japonês e coreano têm realizado a intervenção no sentido de financiar e induzir o setor privado a realizar esforços de P&D. O objetivo específico é o de discutir a existência de incentivos específicos para determinadas indústrias como as do complexo eletrônico e as do setor automobilístico.

Entretanto, algumas considerações devem ser feitas. Inicialmente deve-se lembrar que praticamente todos os países desenvolvidos e em desenvolvimento combinam formas de intervenção de caráter genérico, universal e de caráter específico, orientado a objetivos de política. Também, os diferentes países combinam ações que subsidiam empresas diretamente através de concessões, empréstimos a taxas preferenciais, programas de P&D e indiretamente através de algum tipo de renúncia fiscal. A grande exceção a este padrão tem sido o Reino Unido que não possui nenhum incentivo baseado em renúncia fiscal. A rejeição britânica a este tipo de incentivo é baseada em dois fatores. O primeiro seria de que tais medidas não seriam 'cost-effective'. Uma 'survey' sobre a experiência de outros países com incentivos fiscais para a P&D realizada pelo Departamento da Receita britânico é taxativa a esse respeito:

the best evidence available suggests that special fiscal incentives increase R&D by an amount that is roughly one-half of the revenue foregone by the government: the remainder goes to swell companies' cash flow and post-tax profits (Inland Revenue 1987)

O segundo motivo, nem sempre explicitado é que tais renúncias fiscais teriam algum impacto negativo nos requisitos de empréstimo do setor público através da redução do imposto efetivamente pago (Stoneman 1991).

De qualquer maneira, o governo britânico têm, mesmo no contexto das políticas neo-liberais implantadas a partir de 1979, realizado importantes programas de apoio específico ao setor privado. Além da conhecida importância das tecnologias ligadas ao complexo militar-industrial britânico, deve-se mencionar o Programa Alvey do início dos anos 80 na área de informática e que apresentou razoável sucesso no sentido de articular o setor privado com o sistema público de pesquisas e de permitir a cooperação entre empresas.

Apesar de que cortes no orçamento governamental inviabilizaram a continuidade do programa Alvey na segunda metade dos anos 80, outras medidas, mais modestas foram introduzidas, destacando-se 30 projetos do programa LINK, que visa pesquisa colaborativa entre o setor privado e a base científica nas áreas de eletrônica e comunicações, alimentação, bio-ciências, materiais e produtos químicos (£ 370 milhões em 1992). Outro programa importante é o ATP (Advanced Technology Programmes) com 17 projetos promovendo pesquisa colaborativa nas áreas de computação avançada, supercondutividade e robótica avançada que já alocou £ 185 milhões a fundo perdido desde 1988 (OCDE 1992).

Além disso o governo britânico tem participado de diversos programas cooperativos europeus, como o conhecido EUREKA, onde a ênfase é exatamente a de fomentar o setor privado europeu a desenvolver certos tipos de tecnologia estratégica. Tais iniciativas fazem com que, na prática, o governo britânico tenha uma atitude muito mais intervencionista do que aquela propugnada pelo seu discurso político.

Um outro ponto a ser enfatizado é que importantes ações visando influenciar a atitude do setor privado relativamente à inovação têm sido realizadas de maneira descentralizada, a nível dos estados (no caso dos EUA) e a nível das regiões (casos, por exemplo, da França, Alemanha e do próprio Reino Unido). No caso dos estados norte-americanos, muitas de tais ações têm diminuído o montante de impostos estaduais (deve-se lembrar que vários estados norte-americanos cobram imposto de renda estadual). No caso francês tal descentralização apresenta importantes resultados, têm sido relativamente bem coordenada e os fundos disponíveis têm sido substanciais (Rothwell and Dodgson 1989). Infelizmente, o presente texto não detalha tais ações.

O último ponto importante a ser lembrado é que também na maioria dos países da OCDE e em desenvolvimento o Estado tem proporcionado importante apoio através da constituição de uma infraestrutura tecnológica e de um sistema educacional capaz de gerar recursos humanos para o setor privado. Este tipo de apoio, que apresenta importantes externalidades, não será objeto de discussão no presente texto dado seu caráter genérico.

2. OS ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA

O financiamento às atividades de P&D nos EUA deve ser analisado à luz das características mais importantes dos gastos em P&D por parte daquele país a partir do final da 2a. guerra mundial. Tais características são a magnitude do investimento total em P&D e o tamanho do orçamento federal em P&D. Durante tal período, os gastos federais em P&D têm sido uma grande parcela de um investimento nacional muito grande em P&D. O volume total de recursos destinados a P&D desde o final da 2a. guerra mundial é muito alto não apenas em comparação a períodos anteriores, mas também em comparação a outros países industrializados. De fato, em 1969, quando o gasto combinado das outras quatro maiores economias industrializadas (Alemanha Ocidental, França, Reino Unido e Japão) somava US\$ 11,3 bilhões, aqueles dos EUA eram de US\$ 25,6 bilhões. Apenas no final dos anos 70, o esforço combinado desses quatro países excedeu o dos EUA (Danhof 1968).

No sistema norte-americano de P&D do pós-guerra, os gastos federais financiaram algo entre 50% e 2/3 dos gastos totais em P&D, com a grande maioria sendo realizado pelo setor privado. Em 1985, 73% do total de P&D financiado pelo governo federal foi realizado pelo setor privado e, apenas 12% em laboratórios federais (apesar de que 47% do total de P&D dos EUA seja financiado pelo governo federal).

Outro ponto importante é que as atividades militares dominaram o orçamento federal de P&D nos últimos 30 anos. In 1960 a pesquisa ligada à defesa constituía 80% dos fundos federais para P&D. Apesar do declínio relativo até um nível de 50% em 1980, observou-se, com o recrudescimento da guerra fria, um novo aumento ao longo da década de 1980, culminando em 1990 com a participação de 65%.

A concentração da P&D militar em alguns poucos setores como o aeronáutico, o de mísseis e equipamentos eletrônicos, significou importante incentivo indireto à P&D em todo o complexo eletrônico. Além da P&D militar propriamente dita, as compras governamentais do setor militar têm sido apontadas como fundamentais para o desenvolvimento e consolidação de alguns setores de 'ponta' como, por exemplo, a indústria de semicondutores (Utterback e Murray 1977).

O resultado líquido é que os fundos públicos federais são não apenas importante mecanismo de apoio à pesquisa privada mas que tais fundos são relativamente mais importantes para os novos setores intensivos em tecnologia. A tabela 2 apresenta dados para os anos de 1958 e 1986 relativos aos gastos totais em P&D do setor industrial norte-americano como um todo e para alguns setores intensivos em tecnologia. Apresenta ainda a parcela de tais gastos que foi diretamente realizada através de fundos públicos federais.

Por ela percebe-se que a contribuição direta de recursos públicos federais aos esforços privados em P&D alcançava 56,7% do total gasto pelas empresas norte-americanas no final dos anos 50. Apesar de tal participação ter diminuído, em termos relativos, ao longo as décadas subsequentes, em 1986, ela ainda representava 34,5% do

total. Em setores intensivos em tecnologia como equipamentos de comunicações e componentes eletrônicos e no complexo aeronáutico, a participação do governo federal é extremamente elevada e superior à média do setor industrial. Mesmo em setores não diretamente intensivos em tecnologia mas que são importantes para a economia norte-americana e que passam por profundas transformações tecnológicas como equipamentos de transporte (inclusive toda a indústria automobilística), o governo federal tem sido responsável por parcela significativa da P&D do setor privado: 27,1% do total em 1986.

Tabela 2 - EUA - Gastos em P&D por parte do setor industrial - 1958 e 1986 (US milhões de 1989)

	1958			1986		
	(1)	(2)	(2/1)	(1)	(2)	(2/1)
Equipamentos de comunicações e componentes eletrônicos	3691	2615	70,8	13412	4874	36,3
Aeronáutico	11095	9679	87,2	18024	13428	74,5
Transporte (inclusive automobilístico)	3640	1259	34,6	11244	3043	27,1
Total do Setor Industrial	35674	20238	56,7	89485	30834	34,5

Notas:

(1) Gastos totais em P&D;

(2) Gastos do setor privado financiados pelo governo federal;

(2/1) Participação de recursos do governo federal nos gastos totais privados.

Fonte: Mowery e Rosenberg (1993)

É verdade que a primeira administração Reagan especificamente restringiu a intervenção direta em apoio ao setor privado para o desenvolvimento e comercialização de tecnologias civis. Porém, já na segunda administração Reagan os deficits comerciais de caráter estrutural forçaram uma mudança radical de atitude por parte do governo norte-americano a partir de uma pressão ampla e bipartidária do Congresso. Por exemplo, em 1987-88 o governo propunha uma legislação específica para o desenvolvimento de aplicações comerciais de supercondutores (que incluía provisões que restringiam o acesso a estrangeiros) e iniciado dois programas de pesquisa, financiado pelo setor militar, para o desenvolvimento de tecnologias direcionadas ao setor civil.

Tais mudanças marcaram o início de novas formas formas de intervenção do governo norte-americano na política tecnológica que resultaram em orçamentos crescentes para a área. Os recursos orçamentários adicionais têm sido direcionados para o suporte do desenvolvimento de tecnologias genéricas, pré-competitivas mas incluem também apoio para certos programas em áreas consideradas estratégicas. Dentre tais programas destacam-se projetos conjuntos em áreas tais como: sistemas de computação, robótica, materiais, etc (OCDE 1992 p.37).

É num quadro de forte apoio direto às atividades de P&D das empresas privadas que deve ser entendido o apoio indireto, através do incentivos fiscais. Nos EUA, no início dos anos 80, constatou-se que o comportamento dos gastos privados em P&D ao longo dos anos 70 apontava para uma tendência de médio e longo prazo de estagnação e até diminuição. Vários estudos levantaram a questão de que as empresas norte-americanas não tinham incentivos adequados para a criação de novos conhecimentos tecnológicos necessários à inovação industrial (Cordes 1980, Landau e Bruce 1981).

O sistema de taxaço às empresas foi identificado como uma das instâncias com um efeito potencialmente significativo enquanto incentivo à inovação. Em 1981 importantes mudanças no imposto de renda das empresas foram introduzidas com a aprovação do 'Economic Recovery Tax Act' (ERTA). Este foi subsequentemente modificado pelo 'Tax Equity and Fiscal Responsibility Act' (TEFRA) de 1982. Duas destas mudanças alteraram parte do código de impostos que afetaram significativamente os incentivos à inovação industrial.

Anteriormente, a opção de se contabilizar como item de custo (dedutível para apuração do imposto líquido devido) ao invés de capitalizar os gastos correntes em P&D era o principal incentivo fiscal direcionado à P&D. Entretanto, como parte do ERTA, permitiu-se que as empresas, pela primeira vez, pudessem reivindicar como crédito de imposto 25% de todo o gasto em P&D que excedesse o valor médio de um determinado período anterior. Tal período foi definido como sendo o triênio imediatamente anterior àquele ano em que a reivindicação fosse feita. As empresas poderiam requisitar tais créditos até 31/12/1985, quando o privilégio expiraria.. No final de 1985, o Congresso norte-americano não prorrogou a vigência do esquema. Entretanto, o crédito foi renovado no 'Tax Reform Act' de 1986, no montante de 20% (ao invés de 25%) para o período de 01/01/1986 até 31/12/1988. Posteriormente o Congresso aprovou legislação dando caráter permanente ao crédito.

A segunda mudança trazido pelo ERTA/TEFRA foi a de permitir que os equipamentos utilizados em P&D passassem a obedecer a regras de depreciação diversas daquelas utilizadas para os equipamentos usados na produção. O ERTA introduziu um 'Accelerated Cost Recovery System' para os diversos tipos de equipamentos e intangíveis utilizados pelas empresas e colocou os equipamentos de P&D na faixa menor, aquela na qual a depreciação poderia ser realizada em 3 anos.

Os efeitos de tais mudanças da legislação norte-americana nas atividades de P&D das empresas daquele país têm sido objeto de intensa investigação (Cordes 1989). Apesar da existência de intenso debate sobre se tais mudanças foram de fato responsáveis pelo aumento de gastos privados em P&D, há suficiente evidência (Cordes 1989) de que são as empresas dos setores de tecnologia de ponta, especialmente as novas, aquelas que têm mais se beneficiado dos 'créditos' de impostos devidos. A razão fundamental para tal ocorrência reside no fato de que como o crédito só é utilizado quando ocorrem aumentos nos gastos totais em P&D, setores e empresas que apresentam altas taxas de crescimento de vendas e/ou que são intensivos em gastos em tecnologia são aqueles positivamente afetados pela legislação. Assim, mesmo que a legislação seja de caráter genérico, a sua utilização efetiva tende a se dar em setores de ponta.

A tabela 2 apresenta estimativas sobre a importância relativa dos créditos fiscais de P&D tanto em relação aos créditos fiscais sobre o investimento como um todo (que também foi objeto da ERTA/TEFRA) e nos fluxos de caixa pós-impostos das empresas norte-americanas nos 3 primeiros anos após a introdução do esquema. Conforme pode-se depreender da tabela, a relação dos créditos fiscais de P&D sobre os créditos fiscais para o investimento cresce significativamente ao longo do período entre as indústrias de alta tecnologia, chegando nos casos de equipamentos de computação e instrumentos científicos a alcançar aproximadamente 80% no terceiro período. No caso dos demais setores, não intensivos em tecnologia, a mesma relação situa-se nos 9%.

No que se refere à importância relativa dos créditos fiscais em P&D nos fluxos de caixa (pós-impostos) das empresas observa-se que ela cresce ao longo do período até apresentar um efeito modesto porém importante nos fluxos de caixa das empresas dos setores de alta tecnologia. Ela chega a mais de 7% no terceiro ano para os setores de equipamentos de comunicações e instrumentos científicos, enquanto a média da indústria encontra-se em 1%.

Tabela 2 - EUA - Efeitos do crédito de P&D nos fluxos de caixa das empresas

Setor	Relação dos créditos fiscais de P&D sobre os créditos fiscais para o investimento (em %)			Importância relativa dos créditos fiscais em P&D nos fluxos de caixa (pós-impostos) das empresas (em %)		
	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Aeronáutico	14	42	23	1,6	5,9	5,8
Farmacêutico	17	38	53	0,9	1,6	2,6
Componentes eletrônicos	23	32	50	2,7	3,2	4,6
Equip.de computação	12	37	78	1,4	3,8	4,3
Equip. de comunicações	19	24	54	2,1	2,9	7,2
Instrumentos científicos	35	48	87	2,3	5,0	7,1
Outros setores	4	5	9	0,5	0,7	1,0

Fonte: Cordes (1989)

3. O JAPÃO

No caso japonês, três tipos de incentivos pecuniários, ou subsídios de uma maneira geral, tem sido utilizados tendo em vista a promoção das atividades de P&D. São eles tratamento preferencial quanto ao imposto devido, subsídios e contratos de pesquisa governamentais e empréstimos por parte de instituições financeiras governamentais a taxas preferenciais.

O tratamento preferencial do imposto devido era utilizado inicialmente para encorajar a importação de tecnologia estrangeira sendo apenas num segundo momento utilizado para promover o investimento interno em P&D. No que se refere à importação de tecnologias, a redução de impostos incluía (i) dedução do imposto cobrado na fonte (isto é no país exportador) para os pagamentos de tecnologias estrangeiras consideradas 'importantes' e (ii) isenção de impostos de importação para equipamentos que incorporassem tecnologia avançada. Quanto à promoção de P&D interna era permitido (iii) depreciação acelerada de máquinas e edificações pra pesquisa, testes e comercialização de novas tecnologias; (iv) crédito de impostos para gastos em P&D e testes e (v) deduções especiais de impostos devido quando a renda geradora era derivada da exportação de serviços técnicos.

Em meados da década de 1960 ocorreu uma importante alteração . O tratamento preferencial para a importação de tecnologia (itens i e ii) e a depreciação acelerada (item iii) foram abolidos em 1965. A idéia básica era de que a ênfase na importação de tecnologia, que tinha tido um papel importante no progresso tecnológico japonês, deveria ser gradualmente substituída pela criação de uma base tecnológica local.

Os efeitos do tratamento preferencial quanto a impostos devidos foi, de uma maneira geral, estimular o esforço privado de P&D. Entretanto, conforme se depreende da tabela 4, o montante proporcionado por tais incentivos pecuniários foi pequeno. A sua importância decresceu com a política tecnológica japonesa se tornando mais seletiva e desenhada de maneira a promover P&D em áreas específicas como, num primeiro momento, controle da poluição, energia e espaço. A partir deste momento, os subsídios e contratos de pesquisa governamentais passam a desempenhar um papel mais importante.

Tabela 4 - Japão - Incentivos para promover P&D no setor privado - 1960/1983 (em bilhões de yen)

Ano	Subsídios e contratos de pesquisa	Tratamento preferencial de impostos	Empréstimos a taxas preferenciais	Total
1960	0,7	9,1	-	9,8
1965	3,1	13,3	-	16,4
1970	11,0	19,1	-	31,0
1975	29,8	33,0	0,9	64,7
1980	60,8	38,0	1,9	101,0
1983	58,7	57,0	2,2	117,7

Fonte: Goto e Wakasugi (1987)

Os subsídios governamentais e contratos de pesquisa governamentais direcionados a estimular a P&D privada no Japão incluem: (i) subsídios à P&D na mineração e no setor manufatureiro; (ii) subsídios à P&D nos setores aeronáutico e de computação; (iii) contratos de P&D para as tecnologias industriais de grande escala; (iv) subsídios para contratos de pesquisa em tecnologias energéticas e (v) contratos de pesquisa para tecnologias básicas para as indústrias de 'nova' geração.

Antes da alteração de 1965 apenas os subsídios do item (i) estavam disponíveis. Os subsídios cobriam menos da metade dos custos de projetos de P&D com o restante sendo coberto pelas empresas. Após 1965, o papel de tais subsídios de caráter genérico perdeu importância, sendo substituído gradualmente pelos outros que visavam promover objetivos específicos de política.

Em 1986, os contratos de pesquisa do item (iii) ('Large Scale Projects') foram introduzidos com o objetivo de juntar as capacitações de empresas privadas, instituições de pesquisa e universidades. O objetivo principal era o de promover atividades de colaborativas de P&D que não seriam levadas adiante pelo setor privado sozinho tendo em vista o montante dos gastos, a duração dos projetos e o risco neles envolvidos. Os contratos de pesquisa eram de natureza seletiva, no sentido de que a seleção das áreas de pesquisa era feita pelo governo.

Durante o final dos anos 60 e ao longo dos anos 70, subsídios a programas para setores específicos como computadores e aeronáutica e para áreas específicas como energia e oceanografia foram iniciados.

Nos anos 80, a ênfase das políticas mudou na direção da promoção de pesquisa em alta tecnologia em áreas como novos materiais, biotecnologia e eletrônica e na promoção de pesquisa básica em tais áreas. Para a consecução de tais objetivos foram implementados os contratos de pesquisa para tecnologias básicas para as indústrias de 'nova' geração.

Tanto este programa quanto aqueles dos 'Large Scale Projects' ainda vigoram no início dos anos 90 prosseguindo a tendência de abandonar apoio genérico às atividades privadas de P&D em benefício de uma intervenção mais seletiva e direcionada.

Mais recentemente, alguns novos programas foram iniciados. Um deles objetiva a melhoria e expansão de infraestrutura de pesquisas de alto nível. Outro programa é o IMS (Intelligent Manufacturing Systems) que objetiva a colaboração internacional em P&D em tecnologias ligadas à produção (integração e padronização de tecnologias de produção existentes e desenvolvimento de sistemas de produção para o século XXI). Todos seguem o mesmo espírito básico de cooperação entre governo, setor privado e instituições de pesquisa em áreas de fronteira.

Duas instituições financeiras públicas - o Banco de Desenvolvimento do Japão e a Corporação Financeira para Pequenas e Médias Empresas - têm proporcionado empréstimos a taxas preferenciais para o setor privado financiar seus gastos em P&D. Em meados da década de 80 o montante total dos empréstimos do Banco de Desenvolvimento do Japão era de aproximadamente 550 bilhões de yen.

Finalmente, deve-se lembrar que o montante total de auxílio financeiro direto às atividades privadas de P&D por parte do governo japonês é relativamente modesto. Porém, conforme enfatizado pela literatura (Freeman 1987), o papel do governo enquanto instância coordenadora e mobilizadora é fundamental no sentido de induzir o setor privado a investir em áreas e tecnologias consideradas prioritárias pelo Estado.

4. A CORÉIA DO SUL

Como se sabe, o desenvolvimento tecnológico na Coréia do Sul ao longo dos anos 80 foi marcado por um significativo aumento dos gastos totais em P&D (que passaram de 0,65 % do PNB em 1981 para 1,83 % do PNB em 1987). Ao mesmo tempo, a participação relativa do setor privado nos gastos totais do P&D aumentou de 36 % em 1976 para 48 % em 1981 e 80 % em 1987. O setor manufatureiro coreano que gastava, em média, 0,36 % das vendas em P&D em 1976 teve a sua intensidade em gastos de P&D aumentada para 1,67 % em 1981 e 1,83 em 1987. O governo coreano teve um papel fundamental no auxílio ao setor privado através de tres mecanismos: subsídio direto à P&D, financiamento a taxas de juro preferenciais e incentivos fiscais (Amsden 1989, Kim 1993).

4.1. Subsídio Direto à P&D

O governo não tinha nenhum programa de subsídio direto à P&D ao longo dos anos 70 quando o desenvolvimento industrial coreano se baseava em indústrias 'leves'. Nos anos 80, porém, o governo da Coréia introduziu dois esquemas para apoio direto à P&D privada: o primeiro refere-se aos 'Projetos Nacionais de P&D' administrados pelo Ministério da Ciência e Tecnologia em áreas tecnológicas 'novas' e o segundo aos 'Projetos de Desenvolvimento Tecnológico da Base Industrial' administrados pelo Ministério de Comércio e Indústria em áreas tecnológicas 'existentes'. Ambos esquemas definem tecnologias a serem apoiadas e oferecem subsídio direto à P&D para organizações públicas e privadas de P&D.

Os 'Projetos Nacionais de P&D' incluem projetos que envolvam 'novas' (para a Coréia) tecnologias que apresentem altos riscos e/ou externalidades econômicas. O Ministério de Ciência e Tecnologia coreano identificou as seguintes áreas: 'internalização' de partes e componentes para máquinas e equipamentos, desenvolvimento de novas materias, 'design' de semicondutores, desenvolvimento de super-minicomputadores, tecnologia de conservação de energia, 'internalização de combustíveis para energia nuclear, desenvolvimento da nova química, biotecnologia e pesquisa básica em universidades. Em contraste, o Ministério de Comércio e Indústria realiza uma 'survey' anualmente para identificar projetos urgentes de P&D em empresas industriais e proporciona subsídio através dos 'Projetos de Desenvolvimento Tecnológico da Base Industrial' para organizações de P&D.

Apesar de que o subsídio direto total ao setor privado através dos 'Projetos Nacionais de P&D' seja relativamente pequeno (US\$ 6,7 milhões em 1982 e US\$ 22,8 milhões em 1987) dois pontos devem ser ressaltados. Primeiro, o número de projetos é substancial, crescendo de 66 em 1982 para 370 em 1987. Em segundo lugar, o papel do Estado a ser enfatizado é o de coordenar a atuação, nas áreas definidas como estratégicas, a participação do setor privado e instituições públicas de P&D.

Mais recentemente, o novo plano coreano de ciência e tecnologia enfatiza o objetivo de devotar o equivalente a 5% do PNB a gastos de P&D no final do século. Neste plano, diversos novos projetos devem ser implementados, com a participação do setor privado, em áreas estratégicas. Dentre destacam-se o desenvolvimento de um DRAM de 256 MBytes e de 1000 Mbytes, televisão de alta definição e a montagem de quatro polos industriais, científico-tecnológicos com o objetivo de acomodar 300 empresas especializadas em engenharia e 'design' de software (OCDE 1992).

4.2. Financiamento Preferencial para Atividades de P&D

Este tem sido o mecanismo mais importante utilizado pelo governo coreano para o 'funding' das atividades privadas de P&D. Ao longo dos anos 70 as taxas de juros cobradas de empréstimos destinados à P&D eram muito altas, refletindo a baixa prioridade dada à P&D nas políticas governamentais. Nos anos 80, todavia, tal situação foi drasticamente modificada. Em 1987 o montante do financiamento de P&D a taxas preferenciais alcançou US\$ 848 milhões, aproximadamente 94.3 % do total dos gastos privados financiados pelo governo (US\$ 899,5 milhões). Estes representavam 64% do total de gastos de P&D pelo setor privado em 1987. Em suma, o governo tem tido um papel extremamente importante no 'funding' das atividades tecnológicas das empresas especialmente através do financiamento a taxas preferenciais.

4.3. Incentivos Fiscais

Na Coréia, os incentivos fiscais para P&D são classificados em cinco categorias. A primeira, a mais importante, refere-se aos incentivos destinados a promover o investimento em P&D por parte das empresas: tarifas reduzidas na importação de equipamentos e materiais destinados à P&D, a dedução de gastos correntes em P&D e custos dirigidos ao desenvolvimento de recursos humanos, depreciação acelerada para equipamentos e edificações destinados à P&D e a isenção de impostos sobre a propriedade para aquelas propriedades ligadas à P&D.

O segundo tipo de incentivo é um esquema de redução de impostos denominado 'Fundo de Reserva para o Desenvolvimento Tecnológico' pelo qual, antes de pagar impostos, a empresa pode destinar até 20% de seus lucros (30% no caso das indústrias de tecnologia de ponta, como informática, biotecnologia e novos materiais) em um ano qualquer para ser utilizado em atividades de P&D nos quatro anos seguintes. Apesar de que a setor privado não se beneficiava deste esquema no período inicial do processo coreano de industrialização, o aumento da importância do desenvolvimento tecnológico industrial na Coréia a partir do início dos anos 80 tem levado a que as empresas tenham crescentemente dele se utilizado.

Os outros tipos de incentivos fiscais têm sido direcionado a reduzir o custo de aquisição de tecnologia estrangeira, promover o surgimento de pequenas empresas intensivas em tecnologia, reduzir o custo de

comercialização de tecnologias geradas localmente, reduzir o custo de introdução de novos produtos e promover investimentos de risco.

5. CONCLUSÕES

Buscou-se, ao longo deste texto apresentar, sucintamente, as linhas gerais do apoio financeiro concedido pelos governos norte-americano, japonês e coreano, à inovação tecnológica. Conforme enfatizado na introdução tal apoio pode se dado indiretamente através de uma diminuição da carga tributária, ou diretamente via a concessão de diversos tipos de subsídios (implícitos e explícitos) através de programas e projetos tecnológicos e empréstimos com taxas preferenciais de juros.

Os esquema de redução de impostos são, de maneira geral, de caráter genérico, disponíveis a todas as empresas. Importante exceção é o 'Fundo de Reserva para o Desenvolvimento Tecnológico' coreano. Este, como mostrado, permite um benefício extra às empresas de setores de tecnologia de ponta, como informática, biotecnologia e novos materiais (que podem destinar 30% de seus lucros, antes de pagar impostos, para ser utilizado em atividades de P&D, ao invés do limite máximo de 20% para as empresas dos demais setores).

Mesmo no caso norte-americano, apesar de que o esquema de crédito de imposto de 25% de todo o gasto em P&D que excedesse o valor médio do triênio imediatamente anterior também possui caráter genérico, a sua utilização mais efetiva tem se dado nos setores intensivos em tecnologia. No caso japonês, este tipo de apoio genérico e baseado em incentivos fiscais vem perdendo importância. Esta é a mesma tendência observada em outros países cujas empresas já atingiram em média um patamar mínimo de gastos em P&D, como a Alemanha (Mathes 1994).

Em todos os três países (e também na Alemanha, França e outros países que não foram objeto de análise específica neste texto - vide Mathes 1994 para a Alemanha, Chesnais 1993 para a França e OCDE 1992 para os demais países da OCDE) a importância relativa de apoio através de programas e projetos tecnológicos direcionados a setores, regiões e/ou tipos de empresa (como as PMEs) têm aumentado. Estes têm sido direcionados, preferencialmente, a setores e áreas expostos a uma concorrência internacional aguçada, num contexto de globalização das atividades e abertura dos diversos mercados.

BIBLIOGRAFIA

- Amsden, A. (1989) Asia's Next Giant, Oxford: Oxford University Press.
- Cordes, J. (1980) The Impact of Tax and Regulatory policies on Industrial Innovation, Washington: National Academy of Sciences.
- Cordes, J. (1989) 'Tax incentives and R&D spending: a review of the evidence', Research Policy, Vol. 18, pp. 119-33.
- Chesnais, F. (1993) 'The French national system of innovation', in R. Nelson (ed.) National Innovation Systems: A Comparative Analysis, Oxford: Oxford University Press.
- Danhof, C. (1968) Government Contracting and Technological Change, Washington: The Brookings Institution.
- Goto, A. e Wakasugi, R. (1987) 'Technology policy in Japan: a short review', Technovation, Vol. 5, pp. 269-79.
- Inland Revenue (1987) Fiscal Incentives for R&D Spending: An International Survey, Londres: H M Treasury.
- Kim, L. (1993) 'National system of industrial innovation: dynamics of capability building in Korea', in R. Nelson (ed.) National Innovation Systems: A Comparative Analysis, Oxford: Oxford University Press.
- Landau, R. e Bruce, N. (1981) Taxation, Technology and the US Economy, New York: Pergamon.
- Mathes, K. (1994) 'Estratégia e instrumentos de cooperação e de desenvolvimento tecnológico para a competitividade industrial', Embaixada da Alemanha no Brasil, Brasília.
- Mowery, D. e Rosenberg, N. (1993) 'The US national innovation system', in R. Nelson (ed.) National Innovation Systems: A Comparative Analysis, Oxford: Oxford University Press.
- OCDE (1982) An Inventory of Corporate Taxation Measures and Financial Assistance that are related to Innovation - United States, Directorate for Science, Technology and Industry, DSTI/SPR/82.66.07, Paris: OCDE.
- OCDE (1983) An Inventory of Corporate Taxation Measures and Financial Assistance that are related to Innovation - Japan, Directorate for Science, Technology and Industry, DSTI/SPR/82.66.21, Paris: OCDE.
- OCDE (1992) Industrial Policy in OECD Countries: Annual Review - 1992, Paris: OCDE.
- Odagiri, H. e Goto, A. (1993) 'The Japanese system of innovation: past, present and future', in R. Nelson (ed.) National Innovation Systems: A Comparative Analysis, Oxford: Oxford University Press.
- Stoneman, P. (1991) 'The use of a levy/grant system as an alternative to tax based incentives to R&D', Research Policy, Vol. 20, p. 195-201.
- Utterback, J. e Murray, E. (1977) 'The influence of defense procurement and sponsorship of Research and Development on the development of the civilian electronics industry', Center for Policy Alternatives working paper 77-5, Cambridge: MIT.

ANEXO AO CAPÍTULO SOBRE INFORMAÇÕES TRIBUTÁRIAS

Tabela: Receita Fiscal em Porcentagem do PIB - Países Selecionados

	1965	1970	1975	1980	1985	1990
BRASIL	18.8	26.0	25.2	24.6	22.5	27.8
OECD Total	26.7	30.0	32.9	35.2	37.2	38.8
OECD Europa	27.6	31.0	34.2	36.6	38.9	40.2
EEC	27.3	31.0	33.8	36.9	40.0	40.8
Australia	23.2	24.2	27.6	28.5	30.0	30.8
Austria	34.7	35.7	38.6	41.2	43.1	41.6
Belgica	31.2	35.7	41.8	44.4	47.6	44.9
Canada	25.4	31.3	32.4	31.6	33.1	37.1
Dinamarca	29.9	40.4	41.4	45.5	49.0	48.6
Finlandia	29.5	31.4	35.1	33.0	37.0	38.0
Franca	34.5	35.1	26.9	41.7	44.5	43.7
Alemanha	31.6	32.9	36.0	38.2	38.1	37.7
Grecia	22.0	25.3	25.5	29.4	35.1	36.5
Groelandia	27.8	28.5	31.4	30.4	28.8	32.6
Irlanda	26.0	31.2	31.5	34.0	38.0	37.2
Italia	25.5	26.1	26.2	30.2	34.4	39.1
Japao	18.3	19.7	20.9	25.4	27.6	31.3
Luxemburgo	30.6	30.9	42.8	46.0	50.1	50.3
Holanda	33.2	37.6	43.7	45.8	44.9	45.2
Nova Zelandia	24.7	27.4	31.3	33.1	34.1	38.2
Noruega	33.3	39.3	44.9	47.1	47.6	46.3
Portugal	18.4	23.1	24.7	28.7	31.6	34.6
Espanha	14.3	16.7	19.4	23.8	28.8	34.4
Suecia	35.2	40.0	43.6	49.1	50.4	56.9
Suica	20.7	23.8	29.6	30.8	32.0	31.7
Turquia	15.0	17.7	20.7	21.7	19.7	27.8
Reino Unido	30.4	36.9	35.5	35.3	37.9	36.7
Estados Unidos	25.9	29.2	29.0	29.5	29.2	29.9

Fonte: OCDE e Contas Nacionais.

Tabela: Principais Itens Receita Fiscal em Porcentagem do PIB - Países Selecionados - 1990

	RENDA E LUCROS	SEGURID. SOCIAL	FOLHA PAGAMENTO	PATRIM.	BENS E SERVICOS	OUTROS
OECD Total	14.9	9.3	0.4	2	11.8	0.5
OECD Europa	14.3	10.5	0.4	1.8	12.7	0.6
EEC	14.1	11.5	0.2	1.9	12.8	0.3
Australia	17.6	0.0	1.9	2.7	8.5	0.0
Austria	10.6	13.7	2.5	1.1	13.1	0.6
Belgica	16.7	15.6	0.0	1.2	11.4	0.0
Canada	17.9	5.3	0.0	3.3	10.2	0.4
Dinamarca	28.5	1.5	0.3	2.0	16.2	0.1
Finlandia	19.9	2.8	0.0	1.1	14.2	0.1
Franca	7.5	19.3	0.8	2.3	12.3	1.4
Alemanha	12.1	13.9	0.0	1.2	10.3	0.1
Grecia	7.4	10.4	0.3	1.7	16.7	0.0
Groelandia	9.6	1.0	1.2	2.8	16.8	1.3
Irlanda	13.7	5.5	0.5	1.7	15.8	0.0
Italia	14.3	12.9	0.1	0.9	11.0	0.0
Japao	15.1	9.2	0.0	2.8	4.1	0.0
Luxemburgo	20.3	13.9	0.0	4.3	11.8	0.0
Holanda	14.6	16.9	0.0	1.7	11.9	0.1
Nova Zelandia	22.2	0.0	0.7	2.4	12.9	0.0
Noruega	16.1	12.1	0.0	1.3	16.4	0.4
Portugal	8.8	9.6	0.0	0.8	15.2	0.2
Espanha	10.6	12.2	0.0	1.9	9.7	0.0
Suecia	23.3	15.7	1.8	2.0	14.0	0.1
Suica	13.0	10.4	0.0	2.5	5.8	0.0
Turquia	9.3	5.5	0.0	0.6	7.8	4.6
Reino Unido	14.5	6.4	0.0	3.1	11.1	1.6
Estados Unidos	12.9	8.8	0.0	3.2	4.9	0.0

Fonte: OCDE.

Tabela: Brasil - Composicao da Arrecadacao Tributaria Global de 1991

IMPOSTO	% PIB	% R.TOT.	% ACUM.
ICMS	6.76	27.30	27.3
Contrib.Previd.	4.39	17.70	45.0
IR	3.53	14.20	59.2
IPI	2.15	8.70	67.9
Contrib.Finsocial	1.31	5.30	73.2
Contrib.FGTS	1.30	5.20	78.4
Contrib.PIS-PASEP	1.05	4.20	82.7
IOF	0.59	2.40	85.1
ISS	0.43	1.70	86.8
Imp.Importacao	0.42	1.70	88.5
Contrib.Segur.Serv.	0.37	1.50	90.0
IPTU	0.35	1.40	91.4
Contrib.Soc.Lucro	0.28	1.10	92.5
Contrib.Sal.Educacao	0.24	1.00	93.5
IPVA	0.15	0.60	94.1
Contrib.SESC-SENAC	0.14	0.60	94.7
ITBI	0.09	0.30	95.0
Contrib.Prognosticos	0.07	0.30	95.3
Adicional IR	0.07	0.30	95.6
IVVC	0.07	0.30	95.9
Taxas Guias Import.	0.06	0.30	96.1
Contrib.PIN-PROTERRA	0.05	0.20	96.4
Adicional de Frete	0.04	0.20	96.5
Selo de Controle	0.04	0.20	96.7
Adic.Tar.Portuaria	0.02	0.10	96.8
ITCMD	0.02	0.10	96.9
Ad.Contr.Prev.Incra	0.02	0.10	96.9
ITR	0.02	0.10	97.0
Total	24.03		

Fonte: Conta Governo-Contas Nacionais/IBGE e Siafi/Tesouro-MINIFAZ

Tabela: Brasil - Imp.Indiretos e Diretos e Contrib.Social na Arrec.Trib.Global de 1991

IMPOSTO INDIRETO	% PIB	% R.Tot.
ICMS	6.76	27.30
IPI	2.15	8.70
Contrib.Finsocial	1.31	5.30
Imp.Importacao	0.42	1.70
Contrib.Prognosticos	0.07	0.30
IVVC	0.07	0.30
Taxas Guias Import.	0.06	0.30
Contrib.PIN-PROTERRA	0.05	0.20
Adicional de Frete	0.04	0.20
Selo de Controle	0.04	0.20
Adic.Tar.Portuaria	0.02	0.10
Total	10.99	44.60
IMPOSTO DIRETO	% PIB	% R.Tot.
IR	3.53	14.20
IOF	0.59	2.40
ISS	0.43	1.70
IPTU	0.35	1.40
IPVA	0.15	0.60
Adicional IR	0.07	0.30
ITBI	0.09	0.30
ITCMD	0.02	0.10
ITR	0.02	0.10
Total	5.25	21.10
CONTRIB.SOCIAL	% PIB	% R.Tot.
Contrib.Previd.	4.39	17.70
Contrib.FGTS	1.30	5.20
Contrib.PIS-PASEP	1.05	4.20
Contrib.Segur.Serv.	0.37	1.50
Contrib.Sal.Educacao	0.24	1.00
Ad.Contr.Prev.Incra	0.02	0.10
Contrib.SESC-SENAC	0.14	0.60
Contrib.Soc.Lucro	0.28	1.10
Total	7.79	31.40

Fonte: Conta Governo-Contas Nacionais/IBGE e Siafi/Tesouro-MINIFAZ

Tabela: Impostos Diretos e Indiretos e Contrib.Sociais em Porcentagem do PIB -1990

	Impostos Diretos	Segurid. Social	Impostos Indiretos	Outros	Total
BRASIL (1991)	5.25	7.79	10.99	0.75	24.78
OECD Total	17.30	9.30	11.80	0.50	38.90
OECD Europa	16.50	10.50	12.70	0.60	40.30
EEC	16.20	11.50	12.80	0.30	40.80
Australia	22.20	0.00	8.50	0.00	30.70
Austria	14.20	13.70	13.10	0.60	41.60
Belgica	17.90	15.60	11.40	0.00	44.90
Canada	21.20	5.30	10.20	0.40	37.10
Dinamarca	30.80	1.50	16.20	0.10	48.60
Finlandia	21.00	2.80	14.20	0.10	38.10
Franca	10.60	19.30	12.30	1.40	43.60
Alemanha	13.30	13.90	10.30	0.10	37.60
Grecia	9.40	10.40	16.70	0.00	36.50
Groelandia	13.60	1.00	16.80	1.30	32.70
Irlanda	15.90	5.50	15.80	0.00	37.20
Italia	15.30	12.90	11.00	0.00	39.20
Japao	17.90	9.20	4.10	0.00	31.20
Luxemburgo	24.60	13.90	11.80	0.00	50.30
Holanda	16.30	16.90	11.90	0.10	45.20
Nova Zelandia	25.30	0.00	12.90	0.00	38.20
Noruega	17.40	12.10	16.40	0.40	46.30
Portugal	9.60	9.60	15.20	0.20	34.60
Espanha	12.50	12.20	9.70	0.00	34.40
Suecia	27.10	15.70	14.00	0.10	56.90
Suica	15.50	10.40	5.80	0.00	31.70
Turquia	9.90	5.50	7.80	4.60	27.80
Reino Unido	17.60	6.40	11.10	1.60	36.70
Estados Unidos	16.10	8.80	4.90	0.00	29.80

Fonte: OCDE e Contas Nacionais.

Tabela: Impostos Diretos e Indiretos e Contrib.Sociais como Porcentagem da Receita Fiscal Total -1990

	Impostos Diretos	Segurid. Social	Impostos Indiretos	Outros	Total
BRASIL (1991)	21.1	31.4	44.6	3.0	100.0
OECD Total	44.5	23.9	30.3	1.3	100.0
OECD Europa	40.9	26.1	31.5	1.5	100.0
EEC	39.7	28.2	31.4	0.7	100.0
Australia	72.3	0.0	27.7	0.0	100.0
Austria	34.1	32.9	31.5	1.4	100.0
Belgica	39.9	34.7	25.4	0.0	100.0
Canada	57.1	14.3	27.5	1.1	100.0
Dinamarca	63.4	3.1	33.3	0.2	100.0
Finlandia	55.1	7.3	37.3	0.3	100.0
Franca	24.3	44.3	28.2	3.2	100.0
Alemanha	35.4	37.0	27.4	0.3	100.0
Grecia	25.8	28.5	45.8	0.0	100.0
Groelandia	41.6	3.1	51.4	4.0	100.0
Irlanda	42.7	14.8	42.5	0.0	100.0
Italia	39.0	32.9	28.1	0.0	100.0
Japao	57.4	29.5	13.1	0.0	100.0
Luxemburgo	48.9	27.6	23.5	0.0	100.0
Holanda	36.1	37.4	26.3	0.2	100.0
Nova Zelandia	66.2	0.0	33.8	0.0	100.0
Noruega	37.6	26.1	35.4	0.9	100.0
Portugal	27.7	27.7	43.9	0.6	100.0
Espanha	36.3	35.5	28.2	0.0	100.0
Suecia	47.6	27.6	24.6	0.2	100.0
Suica	48.9	32.8	18.3	0.0	100.0
Turquia	35.6	19.8	28.1	16.5	100.0
Reino Unido	48.0	17.4	30.2	4.4	100.0
Estados Unidos	54.0	29.5	16.4	0.0	100.0

Fonte: OCDE e Contas Nacionais.

Tabela - Impostos Diretos e Contribuições Sociais sobre os Salários em Países Industrializados

(em %)

	Alemanha			Países Baixos		
Ano	ID	CS	Total	ID	CS	Total
1971	20.7	17.5	38.2	26.7	19.5	46.2
1975	23.8	18.3	42.1	30.4	20.4	50.8
1980	25.3	19.0	44.3	32.6	21.5	54.1
1985	27.2	18.7	45.9	41.6	17.6	59.2
1986	27.4	18.4	45.8	39.5	18.5	58.0
1987	27.4	19.0	46.4	40.4	18.6	59.0
1988	27.9	19.0	46.9	40.7	18.4	59.1

	Reino Unido			USA		
Ano	ID	CS	Total	ID	CS	Total
1971	8.4	19.8	28.2	9.9	15.0	24.9
1975	10.0	21.6	31.6	11.8	15.3	27.1
1980	10.2	18.1	28.3	12.7	18.4	31.1
1985	12.4	18.4	30.8	14.5	17.3	31.8
1986	12.4	18.6	31.0	14.7	17.1	31.8
1987	12.7	18.0	30.7	14.5	17.9	32.4
1988	12.7	17.7	30.4	14.6	17.4	32.0

Fonte: Knoester, A. (1993: 114 e 115)

Tabela - Composição das Receitas Tributárias nos Países Industrializados - 1970-1989
(em %)

	1970	1975	1980	1985	1989
CEE					
Impostos sobre a renda pessoal	22.2	26.1	27.5	26.3	25.3
Impostos da seguridade social	26.3	30.3	29.7	29.7	28.5
Impostos sobre o lucro	7.4	6.5	6.6	7.3	7.5
Impostos sobre a propriedade	6.5	5.6	4.6	4.1	4.6
Impostos gerais sobre o consumo	15.5	15.0	15.6	16.3	18.0
Impostos específicos (consumo)	19.2	14.8	14.1	13.5	12.4
Total	97.1	98.3	98.1	97.2	96.3

	1970	1975	1980	1985	1989
OCDE					
Impostos sobre a renda pessoal	27.9	30.9	32.3	30.6	29.4
Impostos da seguridade social	19.4	22.9	23.3	23.5	23.2
Impostos sobre o lucro	8.7	7.5	7.5	7.9	7.8
Impostos sobre a propriedade	7.0	6.0	5.2	5.1	5.6
Impostos gerais sobre o consumo	13.5	13.4	13.8	15.6	17.2
Impostos específicos (consumo)	20.4	16.3	14.8	13.7	11.6
Total	96.9	97.0	96.9	96.4	94.8

Fonte: Knoester, A. (1993: 285)