

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

A SOBRECARGA DE ICMS SOBRE A INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO DO R.J.

Tatyana Serour

Número de Matrícula: 9714688

Professor Orientador: José Henrique Tinoco Araújo

Junho/2001

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

A SOBRECARGA DE ICMS SOBRE A INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO DO R.J.

“As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor.”

Tatyana Serour

Número de Matrícula: 9714688

Professor Orientador: José Henrique Tinoco Araújo

Junho/2001

Dedico este trabalho ao meu querido avô Albert, que foi um grande entusiasta deste meu curso.

Agradeço a todos que contribuíram direta ou indiretamente para a sua execução, especialmente ao meu orientador Tinoco, ao meu pai, ao Rafael e à minha amiga Luisa.Oliveira.

SUMÁRIO:

Lista de Tabelas-----

Lista de Gráficos-----

INTRODUÇÃO -----

1 BREVE APRESENTAÇÃO DA LEGISLAÇÃO DO I.C.M.S. -----

1.1 Introdução -----

1.2 Alíquotas -----

1.3 Não-Cumulatividade e Base de Cálculo -----

2 COMPARAÇÃO ENTRE CARGAS DE DIFERENTES FIRMAS-----

2.1 Introdução -----

2.2 A Equação -----

2.3 As Firms -----

3 CARACTERÍSTICAS DA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO NO RJ E
DESDOBRAMENTOS DO ICMS SOBRE O SETOR -----

3.1 Caráter Empregador e Função Social -----

3.2 Decadência -----

3.3 Principais Desdobramentos -----

CONCLUSÃO -----

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS -----

LISTA DE TABELAS

2.1 Ficha de Custo da Firma 1-----

2.2 Ficha de Custo da Firma 2-----

2.3 Ficha de Custo da Firma 3-----

2.4 Ficha de Custo da Firma 4-----

3.1 Média de Pessoal ocupado Mensalmente-----

3.2 Média de Horas Trabalhadas por Mês-----

LISTA DE GRÁFICOS

- 1 Vendas do Setor de Vestuário e Calçados-----
- 2 Horas Trabalhadas por Mês para a Indústria de Vestuário e Calçados-----
- 3 Pessoal Ocupado na Indústria de Vestuário e Calçados-----

INTRODUÇÃO:

A constatação, via observação do dia- a- dia dos custos de uma indústria de vestuário do RJ, de que o ICMS * é o imposto que mais sufoca os setores manufatureiros de característica artesanal, ou seja, empresas possuem alta proporção de gastos com mão-de-obra dentro em relação às indústrias automatizadas., me motivou a mostrar um desequilíbrio causado pela aplicação de sua legislação e seus principais desdobramentos no setor do vestuário do RJ.

Este fato constitui uma grande distorção em relação à distribuição da cobrança entre os diversos setores econômicos e falta de critério deste imposto dentro da economia, já que apesar deste efeito , segundo Marcelo P. Siqueira e Fernando Perebelli, a arrecadação total de ICMS do estado têm diminuído ao longo dos anos 90.

O foco deste trabalho se encontra nas indústrias de vestuário de médio porte intensivas em mão-de-obra, pois tenho acesso a empresários com longa experiência no ramo, já que trabalho numa empresa familiar de trinta anos de existência e desde criança tenho observado sua trajetória.

O efeito distorcivo de sobrecarga ao qual me referi anteriormente não parece ter sido intenção do legislador .Este se preocupou basicamente em evitar o efeito “cascata”, porém acabou dando origem a uma legislação extremamente complexa , que neste caso se tornou inviável . Isto pode ser constatado através da simples observação de seus desdobramentos que ocorrem no setor de forma generalizada, e não apenas em casos específicos de empresas ineficientes e não competitivas.

Não parece ser socialmente desejável ou intenção de um legislador sobrecarregar setores que geram relativamente mais emprego que os demais, beneficiando,

por exemplo, as indústrias automatizadas em relação às não- automatizadas .Isto fica ainda mais evidente se levarmos em consideração a função social do setor, já que nosso estado possui uma altíssima proporção da população com baixíssima qualificação e com dificuldade de se empregar no setor formal.

A principal contribuição deste trabalho, além de promover a interdisciplinaridade entre Direito, Contabilidade, Administração e Economia ,é a de tentar trazer ao ambiente acadêmico e político (considerando principalmente legisladores tributaristas e contadores, sem desmerecer s demais interessados) um aspecto já observado na prática , referente a um dos diversos efeitos econômicos adversos provocados pela emaranhada e defasada legislação do ICMS.

Acredito que trabalhos desta natureza podem contribuir para um maior entrosamento entre nossas leis e a vida cotidiana, além de servirem como forma de manifestação de nossa cidadania..

Pretendo esclarecer um dos diversos argumentos favoráveis à sua Reforma Tributária, que infelizmente ainda se encontra sufocada por disputas de interesses e de poder político, que ferem o bem-comum que o Estado deveria defender.

O objetivo deste estudo é mostrar a sobrecarga do ICMS sobre o setor em comparação com os demais (especialmente em relação aos setores de giro alto, estando entre estes as indústrias automatizadas), além da exposição de seus principais desdobramentos sobre o mesmo .

Tais setores, que obtêm receita relativamente rápido (vendendo seus produtos em menos de uma semana após comprá-los) ,conseguindo portanto trabalhar com

* Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

um mark-up* baixo, possuem sua diferença entre débitos e créditos (sobre a qual incide a alíquota do ICMS) relativamente baixa.

Enquanto isso, as manufaturas têm um ciclo longo de produção, de aproximadamente 30 a 40 dias. Além disso, agregam mais valor à matéria-prima e a maior parte deste valor agregado se refere a gastos com mão-de-obra. Portanto, sua base de cálculo de ICMS fica muito maior e relativamente mais próxima do faturamento bruto.

Na prática, o resultado disso é que enquanto indústrias automatizadas recolhem em torno de 2% a 5% do faturamento bruto, manufaturas de giro baixo podem chegar a recolher 14%.

Os percentuais acima mencionados foram estimados por um contador que consultei, ou seja, observados por ele na prática. Porém neste trabalho calculei as proporções de ICMS a recolher para 4 firmas reais cujos diretores financeiros entrevistei.. Utilizei informações relativas à composição das planilhas de custos destas firmas , que incluem uma indústria manufatureira de giro baixo e empresas de giro alto .Desta forma, comparei cargas discrepantes entre setores e coloquei em prática o mecanismo deste tributo.

Mostrarei que indústrias cujas folhas de custos apresentam uma proporção relativamente alta de gastos com mão-de-obra terão uma proporção maior de ICMS .a recolher embutida em seus faturamentos., além de outros fatores distorcivos .

Devido à sua própria natureza prática, considerei fundamental colher informações relativas às características do setor e aos desdobramentos da sobrecarga de ICMS sobre o mesmo também através de entrevistas com empresários de longa experiência no ramo, que têm observado a trajetória e as dificuldades de seu setor ao longo dos últimos vinte anos.A maior dificuldade deste trabalho tem sido a de encontrar artigos, fontes bibliográficas e bases de dados adequadas a seu tema, porque este é novo no ambiente acadêmico talvez por

ser muito específico. Porém, apresentei tudo o que encontrei de relevante em trabalhos de diversas instituições de pesquisa para trazer credibilidade às informações apresentadas.

1. BREVE APRESENTAÇÃO DA LEGISLAÇÃO DO I.C.M.S*

1.1 Introdução:

O Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços foi introduzido no Brasil em 1989, substituindo um imposto similar, o ICM, e ampliando seu âmbito de incidência para algumas prestações de serviço. O ICMS é um imposto estadual. Portanto, é administrado pela respectiva Secretaria da Fazenda de cada estado.

Apresentarei, a seguir, os aspectos relevantes da legislação do ICMS, dando maior ênfase àqueles necessários para a compreensão dos objetivos deste trabalho. O foco deste trabalho é mostrar as distorções geradas pelo sistema de tributação do ICMS sobre mercadorias no estado do Rio de Janeiro com atenção voltada à indústria do vestuário. Portanto, não me estenderei no que se refere ao setor de serviços.

Não é objetivo desta monografia estudar as exceções, e sim a regra geral deste complexo tributo, já que é nela que se encaixa o setor do vestuário e também a maioria das outras indústrias de produtos.

Além disso, não considere relevante apresentar as regras relativas às micro empresas porque o setor que constitui o foco deste trabalho é de empresas de médio porte. Enquanto em dedicação àquelas foi elaborada e instituída uma legislação especial e simplificada referente ao ICMS (SIMPLES), as médias empresas sofrem diversas consequências malignas e não previstas pelo legislador ao tentarem se adaptar à lei a que são submetidas.

Tais consequências não costumam preocupar o legislador durante a elaboração das leis, porque esta geralmente é dedicada às grandes empresas. Porém, apesar de

a mesma lei ser aplicada sobre ambas , estas possuem características muito diferentes entre si , já que as médias empresas são muito mais frágeis .

Quanto às intenções do legislador, parecem que foram baseadas apenas no princípio constitucional da não-cumulatividade e em considerações especiais direcionadas somente para alguns casos muito específicos.

Outro aspecto que não corresponde ao foco em estudo é a substituição tributária. Esta é a atribuição , por força de lei, a determinado contribuinte do ICMS, da responsabilidade pela retenção e recolhimento do tributo devido por outrem .Isto ocorre quando o legislador considera conveniente e estabelece convênios específicos, como é o caso das operações com cervejas e refrigerantes.. O fabricante destas bebidas é responsável pelo recolhimento do ICMS também em relação às operações posteriores, concentrando todo o pagamento do imposto. Desta forma , a fiscalização se torna mais fácil, pois substitui vários estabelecimentos pequenos por relativamente grande dentro desta cadeia de valores.

1.2 Fato Gerador e Contribuinte

Este tributo é cobrado sobre operações relativas à circulação de mercadorias no país, sobre as prestações de serviços de transporte interestaduais e intermunicipais, de serviços de telecomunicações e sobre a importação de mercadorias ou matérias-primas. Estas constituem o fato gerador do ICMS, enquanto as exportações são isentas.

De acordo com o artigo 4 da LC 87/96 , o contribuinte do ICMS é qualquer pessoa , física ou jurídica, que pratica, com habitualidade que caracterize intuito comercial, as atividades que configuram o fato gerador. Portanto, são contribuintes:

- a) o comerciante, o industrial e o produtor,

- b) o fornecedor de alimentação e bebidas em bares, restaurantes e similares;
- c) o importador de mercadorias do exterior, ainda que as destine a consumo ou ao ativo permanente do estabelecimento prestador de serviço de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicações.

Portanto, podemos perceber que a fabricação e comercialização de roupas do setor informal são tipicamente descritos como fato gerador deste imposto, pois constituem operações de circulação de mercadorias com intuito comercial. Porém, aqueles que as praticam são apenas devedores em potencial e na prática não existem para o fisco, pois nunca emitem nota fiscal.

1.3 Alíquotas

Geralmente, a competência para a cobrança cabe ao estado de origem. Isto significa que mercadorias que são produzidas no RJ, e vendidas para um estabelecimento em outro estado, dado que o destinatário seja não contribuinte (como é o caso dos varejistas que compram produtos finais de indústrias do vestuário do RJ), são tributadas pela alíquota interna do RJ.

Porém, no tocante às importações, a competência para cobrar o ICMS é do estado em que se localiza o estabelecimento importador.

Além disso, existe a alíquota interestadual, incidente sobre a circulação de mercadorias entre diferentes estados, que é de 7% se o destinatário estiver localizado nas regiões Norte, Nordeste, Centro-Oeste e no Espírito Santo, e de 12% para as demais regiões. Porém, esta só se aplica quando o destinatário também é contribuinte. Neste

caso, o estado de destino terá direito à diferença entre as alíquotas interna e interestadual. A alíquota padrão para o RJ é de 18% , a mais alta do país(sendo igual à de Minas Gerais).

Casos específicos nos quais a alíquota é superior a 18% são as alíquotas sobre a prestação onerosa (ou seja, não gratuita) de serviços de comunicação e fornecimento de energia elétrica (para consumo superior a 300 quilowatts por hora).Estes constituem exemplos de monopólios naturais (indústrias que exigem investimentos fixos altíssimos a ponto de tornar muito onerosa e inviável a presença de muitos concorrentes em seu mercado).Além disso, o segundo caso também é um exemplo de escassez de recursos.

Além destes, a alíquota também é mais alta sobre bens considerados "de luxo" ,como cigarros, algumas bebidas alcoólicas ,armas e munição, perfumes, automóveis importados e outros.(De acordo com o art.14 da Lei 2657/96.)

Outros casos de exceção, porém cujas alíquotas são inferiores à padrão, são cuja as o fornecimento de alimentação promovido por restaurantes e similares , operações com pães, feijão, sal, gado e aves, que são considerados produtos essenciais.

Os critérios para esta diferenciação de alíquotas foram apenas aqueles que se pôde enxergar através de uma observação superficial e teórica dos legisladores ,devido à enorme dificuldade de se prever as múltiplas distorções geradas pela aplicação prática desta complexa legislação.

1.4 Não-Cumulatividade e Base de Cálculo

O ICMS é um imposto caracterizado pela não-cumulatividade, cuja aplicação ocorre “compensando-se o que for devido em cada operação relativa à circulação de

mercadoria ou prestação de serviços com o montante cobrado nas anteriores pelo mesmo Estado ou pelo Distrito Federal.”(CRB, art. 155,parágrafo 2, inciso I.).

Dessa forma , o mecanismo básico do ICMS permite que a empresa contribuinte credite os custos referentes a valores já recolhidos de ICMS nas etapas anteriores da cadeia valores. O total a recolher será igual à diferença entre os valores creditados e debitados.

A seguir, apresento um exemplo prático que busca esclarecer este mecanismo:

Um industrial estabelecido em São Paulo vende produto de sua fabricação ao preço de R\$2000,00 a um atacadista no Rio de Janeiro, o qual revende a mercadoria no estado do Ceará por R\$2500,00.Esta é repassada ao consumidor final por R\$3800,00.Em cada uma destas etapas incide o ICMS, visto que em cada uma delas ocorre o fato gerador.

a)O industrial em São Paulo recebeu de seus fornecedores crédito no valor de R\$170,00, em função de insumos de R\$1000,00 provenientes do próprio estado.

$$1.000 \times 17\% \text{ (alíquota interna de SP)}$$

Teve débito de ICMS de R\$ 240,00 com a saída dos produtos:

$$2.000 \times 12\% \text{ (alíquota interestadual)}$$

Portanto, deve recolher R\$70,00 de ICMS.

b)O atacadista do RJ recebeu o crédito de R\$240,00 (compensando o débito anterior) e registrou o débito de R\$175,00 :

$$2.500 \times 7\% (\text{alíquota interestadual para a região NE})$$

Logo, não tem ICMS a recolher, ficando com o saldo credor de R\$65,00.

c) O varejista no Ceará recebe o crédito de R\$175,00 (compensando o débito anterior) e registra o débito de R\$646,00 ao vender para o consumidor final:

$$3.800 \times 17\% (\text{alíquota interna no Ceará})$$

Deverá recolher R\$471,00 a título de ICMS.

É interessante observar que a base de cálculo sobre a qual a alíquota de ICMS incide inclui o montante do próprio imposto pago, ou seja, este tributo incide sobre si mesmo. Assim, se um comerciante do Rio de Janeiro vende a um consumidor final mercadorias no valor total de R\$18.000, sendo a alíquota aplicável 18%, o ICMS debitado será de R\$3.240,00, valor que se integra à base de cálculo. Dessa forma, podemos considerar que o valor da alíquota é na realidade ainda mais alto do que o instituído. Defino aqui como “alíquota real” aquela obtida quando excluimos o montante a recolher de ICMS da base de cálculo oficial, para que o tributo não incida sobre si mesmo. Assim, neste exemplo, a “alíquota real” é de aproximadamente 22%.

$$18.000 - 3.240 = 14.760 \Rightarrow \text{nova base}$$

$$3.240 / 14.760 = 21,95\% \Rightarrow \text{“alíquota real”}$$

↓
montante de ICMS a pagar

Para atender aos objetivos do próximo capítulo, mostrarei a ótica do administrador da firma. Este enxerga o ICMS como qualquer outro gasto dentro de sua folha de custos. Portanto, classificarei estes de forma simplificada dividindo-os em duas categorias .A categoria B se refere a valores que integram a base de cálculo do ICMS e a categoria A aos demais custos:

A)Custos com direito a crédito de ICMS:

.insumos básicos

.insumos secundários

.insumos consumidos durante o processo de produção

.energia e combustíveis de uso industrial

.embalagens

.IPI, quando a operação for realizada entre contribuintes e relativa a produto destinado à industrialização ou comercialização e configurar fato gerador de ambos os impostos .(parágrafo segundo do art.13 da LC 87/96)

.outros

B)Custos sem direito a crédito de ICMS:

. salários e encargos sociais

.propaganda e marketing, comissões e demais custos de comercialização

.custo financeiro

.Tributos Federais

.Contribuição Social,

.IPI, quando a operação for relativa a produto que se destina ao uso ou consumo do comprador, mesmo que este seja contribuinte do ICMS

.tributo estadual (ICMS),

.locações,

.serviços terceirizados,

”frete, caso o transporte seja efetuado pelo próprio remetente ou por sua conta e ordem”(parágrafo 1 art. 13 LC 87/96)

.outros.

2. COMPARAÇÃO ENTRE CARGAS DE DIFERENTES SETORES

2.1 Introdução:

Mostrarei a seguir, que indústrias cujas folhas de custos apresentem uma proporção relativamente alta de gastos com mão-de-obra terão uma proporção relativa maior de ICMS a recolher embutida em seus faturamentos.

Partindo da composição da folhas de custos de quatro firmas entrevistadas, estimei para cada uma delas a diferença entre debitados e creditados pela

sistemática do ICMS, de acordo com a classificação apresentada no final do capítulo anterior. Cada uma destas representará seus respectivos setores, considerando que as firmas de um mesmo setor apresentem composições de folhas de custos e cargas de ICMS relativas ao faturamento bruto semelhantes .

2.2 A Equação:

Já que o objetivo deste capítulo é comparar as cargas de ICMS relativas ao faturamento bruto entre firmas diversas, ou seja, de mostrar as disparidades entre os setores, e que nenhuma empresa está disposta a responder qual a sua margem de lucro, introduzi nesta análise a hipótese de que esta será igual ao valor arbitrário de 10% para todos os setores.

Dessa forma , mantendo-se a margem de lucro constante para todas as firmas e alterando as demais variáveis (de acordo com as informações obtidas nas entrevistas), as conclusões relativas à ordem de comparação não se alterarão , e sim apenas os valores absolutos .. Logo, meu objetivo comparativo continuará sendo atingido.

Os valores numéricos não serão distorcidos a meu favor, considerando que quero mostrar a sobrecarga das confecções artesanais. Isso ocorre porque o efeito desta hipótese será o de comprimir o valor de T para estas pois serão apresentadas com margem de lucro relativamente inferior à real .

Paralelamente, o inverso ocorrerá com as firmas de alto giro e margem baixa, já que L estará relativamente inflada. Isto ocorrerá porque enquanto na realidade estas trabalham com margens de lucro mais altas que as dos demais setores, neste trabalho as margens de todas as firmas estarão uniformizadas.

A explicação para este fenômeno é o fato de que agregar maior valor ao produto, possuir um ciclo de produção mais longo e conseqüentemente um giro de estoque relativamente lento implicam em uma margem de lucro relativamente alta. Enquanto isso, os setores de giro alto conseguem trabalhar com uma margem de lucro minimizada. Na equação que apresentarei a seguir, a variável L influencia I positivamente, pois é um componente do preço que não pode ser creditado pela sistemática do ICMS e que portanto infla sua base de cálculo. Portanto, ao depreciar L estarei provocando uma influência negativa em I.

Aplicarei em cada firma a equação I, que objetiva estimar a proporção de ICMS a recolher sobre o preço final da mercadoria vendida, que equivale à embutida no faturamento bruto sob a hipótese de que o produto vendido em cada indústria é uniforme. Desta forma, ao multiplicar ambos os termos da equação P pela quantidade vendida, teremos o mesmo valor para a proporção a que referi, pois a equação não se alterará. Portanto:

$$I = (D \times P) - (C \times A) / P$$

$$P = A + B + L$$

Onde: P = preço final

A = custos com crédito de ICMS

B = custos sem crédito de ICMS

L = taxa de lucro

D = alíquota aplicada no cálculo dos débitos de ICMS, que será igual a 18% para vendas dentro do estado do Rio de Janeiro, 12% para vendas destinadas a outros estados e zero para exportações.

C = alíquota aplicada no cálculo dos créditos de ICMS.

No próximo item este cálculo se tornará mais claro ,pois será aplicado sobre a folha de custos de cada empresa. O modelo original destas planilhas de custos é utilizado na firma 3 e foi adaptado para o preenchimento dos dados de cada uma das demais firmas.

2.3 As Firmas :

2.3.1 Firma 1:

A Firma 1 é atacadista de artigos de armarinho. O exemplo de produto fornecido pelo sócio entrevistado ,rolo de elástico, possui características (mark-up , rentabilidade ,etc...) compatíveis com a média do mix de seu estoque.

Esta empresa é muito beneficiada pelo fato de que seus artigos podem ser comprados dentro do R.J. e que são vendidos para outros estados .Desta forma, a maioria de suas operações gera crédito de ICMS a 18% e débito a 12%(tarifa interestadual), como é o caso do produto tomado como exemplo.

Outra característica que minimiza a carga de ICMS desta empresa é o seu alto giro , que permite que seja aplicado um mark-up baixo, já que é apenas uma intermediária entre produtores e compradores, o que gera uma diferença entre débitos e créditos muito pequena.

O resultado disso é uma alíquota que corresponde a 2,83% do preço de venda à vista Observando sua planilha ,fica mais fácil entender a sistemática do ICMS e como apliquei a equação. I

$$I^* \sim 0.81/4,5 *$$

Tabela 2.1

FICHA DE CUSTO DA FIRMA 1 DESCRIÇÃO:ROLO DE ELÁSTICO		
A - MATERIAL		R\$
PREÇO DE AQUISIÇÃO		3,30
B - CUSTO OPERACIONAL		
B1 - FOLHA DE PAGAMENTO, ENCARGOS SOCIAIS		0,21
B2 - ALUGUÉIS,TERCEIRIZAÇÃO,MANUTENÇÃO,ETC		0,28
T1 - CUSTO (COM I.C.M.S.)		3,79
E - RECUPERACAO DO I.C.M.S.		0,68
T2 - CUSTO (SEM I.C.M.S.)		3,11
F - LUCRO OPERACIONAL		0,31
T3 - CUSTO INDUSTRIAL TOTAL	3,42	
T4 - PRECO DE VENDA A VISTA		4,50
P.V. COM ENTREGA EM:		
60 DIAS = P.V. 30 x	1,04	4,75
ENCARGOS		
G - IMPOSTOS E TAXAS		
G1 - ICMS (12% S/ P.V.)	18,00%	0,81
G2 - TRIBUTOS FEDERAIS (6%)	6,00%	0,27
H - CUSTOS DE COMERCIALIZACAO		0,00
H1 - COMISSOES		
H2 – INADIMPLÊNCIA		
H3 - PART. PUBLICIDADE		
H5 - FRETE		
TOTAL DOS ENCARGOS ADMIN.(G + H)	24,00%	
ENCARGOS ADM.+FINANC.60 dias	28,00%	

$$I = 2,83\%$$

2.3.2 Firma 2:

Esta firma é uma indústria do vestuário de caráter artesanal Nesta empresa tive acesso à planilha de custos de um vestido Através desta, é possível enxergar que a empresa é intensiva em mão-de obra, já que esta compõe aproximadamente 50% de seu “custo industrial total”(5,72/11,43~0,5)..

* Estes valores estão aproximados, porém os que utilizei par o cálculo de I na planilha são exatos .Portanto, há uma pequena uma diferença entre as taxas calculadas através destes e daqueles valores.

Além dessa característica que infla a carga de ICMS ,sua matéria-prima vem de outros estados ,já que a maioria dos fabricantes de tecido já abandonou o R.J.Seu produto final é vendido internamente. Por isso, seus débitos e créditos são calculados mediante as alíquotas de 18% e 12%, respectivamente.A carga de ICMS encontrada neste caso foi de 15,27%.

I~(3,03-0,46)/16,82

Tabela 2.2

FICHA DE CUSTO DA FIRMA 2
DESCRIÇÃO: VESTIDO

A - MATERIAL (-ICMS CREDITADO)	CONSUMO P/PEÇA	R\$ p/ Metro	R\$
TECIDO	1,25	2,90	3,63
DEFEITOS TEC, ESTAMP. ETC. 3%			0,11
B - CUSTO OPERACIONAL			
B1 - FOLHA DE PAGAMENTO, ENCARGOS SOCIAIS			5,72
B2 - ALUGUÉIS, TERCEIRIZAÇÃO, MANUTENÇÃO, ETC			1,20
B3 - ACRÉSCIMO PRODUTIVIDADE			
C - AVIAMENTOS			0,10
D - MATERIAL DE EMBALAGEM			0,10
T1 - CUSTO INDUSTRIAL (COM I.C.M.S.)			10,85
E - RECUPERACAO DO I.C.M.S.			0,46
T2 - CUSTO INDUSTRIAL (SEM I.C.M.S.)			10,39
F - LUCRO OPERACIONAL			1,04
T3 - CUSTO INDUSTRIAL TOTAL		11,43	
T4 - PRECO DE VENDA A VISTA			16,82
P.V. COM ENTREGA EM 60 DIAS:			17,87
ENCARGOS			
G - IMPOSTOS E TAXAS			
G1 - ICMS (18% S/ P.V.)		18,00%	3,03
G2 - TRIBUTOS FEDERAIS (6%)		6,00%	1,01
H - CUSTOS DE COMERCIALIZACAO			
H1 - COMISSOES		5,00%	0,84
H2 - PART. PUBLICIDADE			
H3 - FRETE		3,00%	0,50
TOTAL DOS ENCARGOS ADMIN.(G + H)		32,00%	
ENCARGOS ADM.+FINANC.60DD		36,00%	
I1	15,27%		
I2	15,43%		

2.3..3 Firma 3:

Esta firma é uma manufatura de sandálias. Não possui caráter artesanal, já que sua produção é automatizada ,requer pouca utilização de mão-de-obra em suas operações e possui alto giro de estoque. As características específicas de seu produto(não muito elaborado) e a viabilidade do custo da tecnologia disponível sua fabricação lhe permitem automatizar a produção.

Esta empresa compra matéria-prima e vende seu produto dentro do Rio de Janeiro , debitando a e creditando 18%,já estando numa situação melhor do que a firma 2 neste aspecto, pois credita a uma alíquota mais alta.

O valor de I encontrado neste caso foi de 5,92%.

$$I \sim (0,85 - 0,57)/4,53$$

$$I = 5,92\%$$

Logo, o que minimiza sua carga em relação à firma 2 é o seu caráter automatizado. Este lhe permite compensar a cada mês uma parcela do ICMS referente ao seu investimento em maquinaria à taxa de 18%.

Outra característica típica de indústrias automatizadas que beneficia a situação desta empresa é o fato de seus gastos com amortizações em maquinaria ao longo da vida útil desta constituírem proporção considerável de seu "custo industrial total", enquanto a mão-de-obra constitui uma proporção muito menor. Estas proporções são de 26,49% e 6,95%,respectivamente.Portanto, esta agrega pouco valor ao produto referente a gastos com mão-de-obra em relação à firma 2.A segunda proporção desta é de 50%

Neste exemplo, também calculei a taxa I2 para o caso de recebimento em 60 dias , que é uma prática muito comum no mercado. O meu objetivo foi o de mostrar que o ICMS também incide sobre o custo financeiro para qualquer empresa em geral. Portanto, neste exemplo , sua carga aumentaria para :

$$I2 \sim (0,18*5,21)/5,21$$

$$I2 = 9,22\%.$$

É importante ressaltar que o total de encargos administrativos (ICMS, tributos federais e custos de comercialização) e financeiros recai sobre o preço final , ou seja, incidem sobre si mesmos. Portanto, para chegar ao preço final de venda à vista utilizei a fórmula P1e para o caso de venda a prazo (em 60 dias), utilizei a taxa de juros de 4% e a fórmula P2 que se seguem:

$$P1=T3/(1-\text{total dos encargos adm.})$$

$$P2=T3/(1-\text{total dos encargos adm. e financeiros}).$$

Onde T3 representa o “custo industrial total” na planilha.

2.3.4 Firma 4:

Esta empresa é uma manufatura de camisetas de malha Assim como a firma 3,sua produção é automatizada, de alto giro e não intensiva em mão-de-obra. Da mesma forma que a firma 2 , compra tecido em outros estados e vende seu produto final internamente. Portanto ,também debita a 18% e credita a 18%.A taxa I calculada para este caso foi de 10%:

Tabela 2.3

FICHA DE CUSTO DA FIRMA 3

DESCRICAÇÃO:
SANDÁLIA BÁSICA

		R\$
A - MATERIAS-PRIMAS (CONSUMO POR PAR)		1,85
B - CUSTO OPERACIONAL		
B1 - FOLHA DE PAGAMENTO, ENCARGOS SOCIAIS		0,15
B2 - ALUGUÉIS, TERCEIRIZAÇÃO, MANUTENÇÃO, ETC		0,18
B3-AMORTIZAÇÕES DE EQUIPAMENTOS		1,31
T1 - CUSTO INDUSTRIAL (COM I.C.M.S.)		3,49
D - RECUPERACAO DO I.C.M.S.		0,57
T2 - CUSTO INDUSTRIAL (SEM I.C.M.S.)		2,92
E - LUCRO OPERACIONAL 10%		0,29
T3 -CUSTO INDUSTRIAL TOTAL	3,21	
T4 - PRECO DE VENDA A VISTA		4,73
P.V. COM ENTREGA EM 60 DIAS		5,02
ENCARGOS		
F - IMPOSTOS E TAXAS		
F1 - ICMS (18% S/ P.V.)	18%	0,85
F2 - TRIBUTOS FEDERAIS (6%)	6%	0,28
G- CUSTOS DE COMERCIALIZACAO		
G1 - COMISSOES	5%	0,24
G2 - FRETE	3%	0,14
TOTAL DOS ENCARGOS ADMINISTRATIVOS	32,00%	
ENCARGOS ADM.+FINANC.60DD	36,00%	
I=5,96%		
I2=6,67%		

$$I \sim (1,18-0,53)/6,53$$

Neste caso, o que beneficia esta empresa em relação à firma 2 é o seu caráter automatizado, cujo efeito está mais limpo porque esta empresa não está sendo beneficiada por alíquotas diferentes das aplicadas para o cálculo de débitos e créditos da firma 2. É interessante notar que seu caráter automatizado pode ser visto através de sua proporção de gastos com mão-de-obra sobre seu “custo industrial total”, que corresponde a aproximadamente :

$$0,15/4,64. = 3.23\%$$

É importante ressaltar que no caso das indústrias de alto giro, além de utilizarem muita maquinaria e poucos funcionários na produção, o custo com mão-de-obra

se dilui no volume produzido, permitindo que o gasto com a mesma seja baixíssimo por unidade produzida.

Tabela 2.4

FICHA DE CUSTO DA FIRMA 4 DESCRICAÇÃO: CAMISETA MEIA MALHA TIPO T-SHIRT			
A - MATERIAL (-ICMS CREDITADO)	CONSUMO P/PEÇA	R\$ p/Kg..	R\$
MALHA	0,25	16,50	4,13
TOTAL TECIDO			4,13
DEFEITOS TEC,ESTAMP. ETC.3%			0,12
B - CUSTO OPERACIONAL			
B1 - FOLHA DE PAGAMENTO, ENCARGOS SOCIAIS			0,15
B2 - ENERGIA,MANUTENÇÃO,AMORTIZAÇÃO,ETC			0,05
C - AVIAMENTOS(TINTA,LINHA,ETC):			0,20
D - MATERIAL DE EMBALAGEM:	P/UNID		0,10
T1 - CUSTO INDUSTRIAL (COM I.C.M.S.)			4,75
E - RECUPERACAO DO I.C.M.S.			0,53
T2 - CUSTO INDUSTRIAL (SEM I.C.M.S.)			4,22
F - LUCRO OPERACIONAL			0,42
T3 - CUSTO INDUSTRIAL TOTAL		4,64	
T4 - PRECO DE VENDA A VISTA –			6,53
P.V. ENTREGA EM 60 DIAS		4,00%	6,92
ENCARGOS			
G - IMPOSTOS E TAXAS			
G1 - ICMS (18% S/VENDA)		18,00%	1,18
G2 - TRIBUTOS FEDERAIS (6%)		6,00%	
H - CUSTOS DE COMERCIALIZACAO			
H1 - COMISSOES		2,00%	0,00
H2 - PART. PUBLICIDADE			
H3 - FRETE		3,00%	0,00
TOTAL DOS ENCARGOS ADMIN.		29,00%	
ENCARGOS ADM.+FINANC.60DD		33,00%	

I=0,10

3. CARACTERÍSTICAS DA INDÚSTRIA DO VESTUÁRIO NO RJ E DESDOBRAMENTOS DO ICMS SOBRE O SETOR

3.1 Caráter Empregador e Função Social

A produtividade e automatização industrial muitas vezes depende do tipo de produto dentro de um mesmo setor. Isso significa ,no caso do vestuário,que as indústrias especializadas em roupas mais elaboradas, como por exemplo ,roupas femininas ou camisas masculinas com detalhes, exigem muito mais mão-de-obra do que a necessária para indústrias de camisetas de malha, como foi possível perceber no capítulo anterior.

Características específicas deste produto, de elaboração relativamente simples permitem que sua fabricação tenha altíssima produtividade e que já seja automatizada no Brasil. Porém os artigos mais elaborados ainda utilizam mão-de-obra para realizar a maior parte de suas operações devido aos ainda altíssimos custos de investimento em equipamentos importados para esta finalidade e aos elevados riscos do setor.

Além disso, ainda a maioria das indústrias de vestuário é intensiva em mão-de-obra ,pois as roupas cuja automatização já é viável se resumem a uma parcela muito pequena do setor. Por isso considerarei como foco do trabalho as indústrias de caráter artesanal.

Os dados das tabelas 3.1 e 3.2 reforçam a idéia de que o setor ainda é altamente empregador de forma geral. A média de pessoal ocupado na indústria de vestuário e calçados, conforme pode ser constatado através da tabela 3.1 , é a segunda maior de todos os setores estratificados pelos Indicadores Industriais da Série Histórica da Firjan.

Além disso, este setor apresenta a maior média de horas trabalhadas por mês, de Janeiro de 1992 a Abril de 2001, segundo a Tabela 3.2..O fato de as manufaturas

de vestuário e calçados estarem sendo apresentados juntos não compromete minhas observações, pois são semelhantes ,já que ambos utilizam mão-de-obra intensiva.

A indústria do vestuário exerce papel significativo na contratação de mão-de-obra feminina. Este setor era responsável pela contratação de 7,31%.das mulheres empregadas no Brasil em 1980 e de 14,8% em 1991. na indústria do vestuário no Brasil. *

O papel estratégico destes setores ainda não-automatizados, seria o de ocupar pessoas desqualificadas. Segundo Edward Amadeo (idem), os dados do IBGE das seis regiões metropolitanas indicam que o nível de emprego para pessoas com menos escolaridade tem declinado , e estas ainda representam uma alta parcela da população .

Tabela 3.1	
Média de Pessoal Ocupado Mensalmente (de Jan./1992 a Abril/2001) Base 1992 = 100	
Minerais não Metálicos	70,81
Metalúrgico	75,72
Mecânico	76,97
Material Elétrico	67,90
Material de Transporte	72,83
Papel e Papelão	79,72
Químico	68,95
Produtos	106,01
Farmacêuticos	
Perf., Sabões e Velas	76,31
Matérias Plásticas	75,80
Têxtil	67,78
Vestuário e Calçados	93,75
Produtos Alimentares	80,11
FONTE:FIRJAN Indicadores Industriais, Série Histórica	

*FONTE: FIBGE ,1980 e 1991 Censo Demográfico tabs 1.11 e 5.18 apud FUNDAÇÃO CARLOS CHAGAS, A mulher e o Mercado de Trabalho.

Tabela 3.2	
Média de Horas Trabalhadas por Mês	
(de Janeiro de 1992 a Abril de 2001)	
Base 1992= 100	
Total da Indústria	85,25
Minerais não Metálicos	67,49
Metalúrgico	77,95
Mecânico	93,64
Material Elétrico	69,05
Material de Transporte	85,99
Papel e Papelão	92,49
Químico	80,30
Produtos Farmacêuticos	100,37
Perf., Sabões e Velas	76,11
Matérias Plásticas	78,47
Têxtil	73,04
<u>Vestuário e Calçados</u>	104,98
Produtos Alimentares	81,87

FONTE: FIRJAN, Indicadores Industriais, Série Histórica

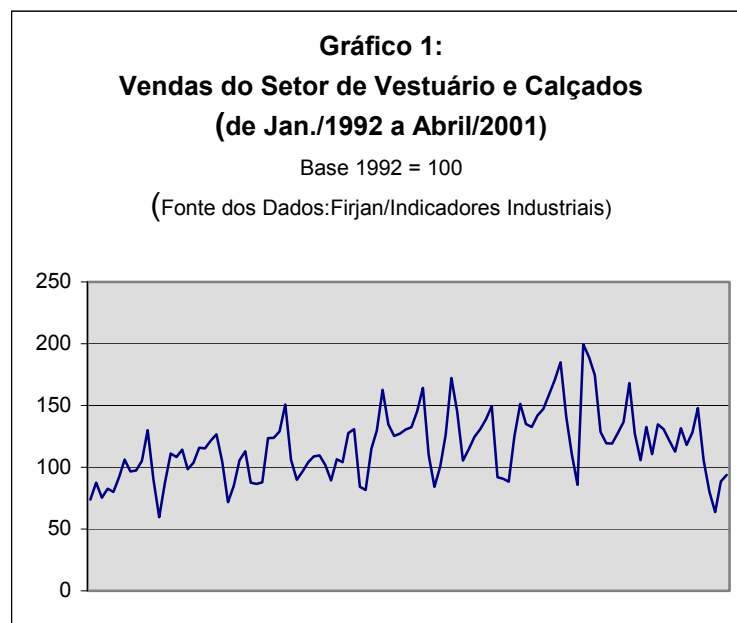
O estímulo aos setores intensivos em mão-de-obra costuma ser adotado em políticas anti-recessivas de curto prazo de países em desenvolvimento. Este incentivo é muitas vezes fundamental e de caráter emergenciais para amenizar efeitos de crise nestes países, por não terem atingido ainda um patamar de educação suficientemente abrangente e elevado a ponto de ter tornado a presença de tais setores desnecessária ao seu desenvolvimento sócio econômico já no momento imediato.

É possível perceber este papel devido ao estímulo concedido aos setores de calçados, têxteis e de vestuário em programas políticos que objetivam gerar emprego, renda e desenvolvimento regional ,como por exemplo , os Fóruns Brasileiros de Competitividade(GAZETA MERCANTIA LATINO-AMERICANA, 14 a 20 de Maio de 2001).Estes traçaram metas para três cadeias produtivas, a de construção civil, a de madeira e móveis e a de têxteis e confecções .Em relação à meta desta :

“No Brasil, a cadeia de têxteis e confecções emprega pelo menos 1,8 milhão de pessoas e até 2005 pretende-se gerar mais 470 mil novos empregos na área. (...)”(Fonte: EMBRATUR abud Gazeta Mercantil Latino-Americana ,14/05/201).

Outro exemplo foi uma das etapas do Plano de Competitividade da Argentina (O GLOBO, 11 de Maio de 200, lançado para amenizar a crise interna deste país, com benefícios fiscais ,medidas de proteção interna e consequente redução de custos para os produtores de têxteis, calçados e vestuário. ”Uma das medidas mais importantes é a que permitirá deduzir o pagamento de encargos trabalhistas do Imposto sobre o Valor Agregado(IVA).”(“O Globo”,11/05/2001)Esta medida é uma opção política para amenizar a sobrecarga tributária sobre a geração de emprego.

O desestímulo à sobrevivência de indústrias formais altamente contratantes (provocado pelo ICMS, sendo este um agravante do “boom” de falências e da



evasão destas no RJ, mesmo que não seja a principal causa) desta parcela da população pode ser considerado um agravante do problema do desemprego no RJ e também da crescente favelização dos bairros nobres .

O agravamento desta pode ser constatado a medida em que a maioria da população que vive precariamente nas favelas (como consequência do alto custo de uma habitação decente nesses bairros e da invasão desordenada e ilimitada de terrenos) veio em busca de emprego devido a ineficiência do sistema de transporte e a falta de oportunidades de trabalho em seus bairros de origem. O setor industrial ,em contraste com o de serviços e com o de comércio, costuma se instalar próximo a moradia de seus funcionários (na periferia), pois não precisam estar em contato direto com o consumidor final de seus produtos.

3.2 Decadência do Setor

O risco de investimentos em equipamentos do setor pode ser observado através das fortes oscilações de suas vendas segundo o gráfico 1. Isto ocorre porque a instabilidade econômica brasileira atinge este setor mais violentamente devido à alta perecibilidade dos produtos(por estarem sujeitos às variações da moda e de estações) e devido ao fato de serem considerados supérfluos.

Apesar de o setor possuir um potencial altamente empregador, de acordo com o gráfico 2, o nível de pessoal ocupado pelo setor está em declínio devido à decadência do próprio no R.J..



É possível verificar a decadência do setor formal do vestuário no Brasil, ainda mais intensamente no Rio de Janeiro, através da observação da queda do nível de sua produção desde 1990 segundo a tabela 3.3. Esta queda foi de aproximadamente 28,29% no Brasil e 33,77% no RJ. Além disso, esta tabela mostra que o nível de produção física da indústria de transformação cresceu no Brasil e caiu no Rio de Janeiro. Isto é um sinal da disparidade de incentivos a este setor entre o Rio de Janeiro e os demais estados brasileiros. *

* *Apesar de que só obtive dados da última década obtive a informação mediante entrevistas de que esta decadência vem ocorrendo desde a década de 70.

Tabela 3.3:
Evolução da Produção Física Industrial
Rio de Janeiro e Brasil - Nível de Produção em 2000
(1990 = 100)

	Rio de Janeiro	aBrasil
Indústria Geral	128,09	120,99
Extrativa Mineral	245,25	178,89
Indústria de Transformação	88,74	117,23
Minearais não Metálicos	102,26	117,05
Metalúrgica	114,78	120,41
Mecânica		108,21
Material Elétrico	84,49	116,85
Material de Transporte	36,31	148,54
Papel e Papelão	77,03	132,73
Borracha		126,52
Química	98,56	119,56
Farmacêutica	46,81	115,91
Perfumaria	74,4	147,77
Matérias Plásticas	77,36	111,82
Têxtil	58,72	84,87
Vestuário	66,93	771,71
Produtos Alimentares	85,02	123,89
Bebidas	165,36	134,42
Fumo		97,05

FONTE : IBGE Pesquisa Industrial Mensal de Produção Física

IN CARVALHO,. Paulo. Desempenho da Indústria do Rio foi Insatisfatório nos anos 90",

3.3 Principais Desdobramentos

A burocracia e a sobrecarga do ICMS compõem uma dificuldade que gera ou no mínimo agrava diversas conseqüências malignas para o setor do vestuário.

A atenuação desta sobrecarga, gerada pelo repasse do imposto para o consumidor final através de um aumento no preço de venda, suposta por muitos teóricos, não é observada na prática deste mercado.

A prática mais comum que ocorre em substituição a este repasse é a venda sem nota, ou seja, a sonegação, que ocorre com a conivência do comprador, já que este também obtém ganhos ao pagar um preço mais baixo. O incentivo à sonegação funciona como um prêmio ao vendedor e também ao consumidor.

As maiores empresas pagam menos impostos, relativamente, do que empresas menores, já que possuem condições financeiras para contratar consultores tributários (para investigar brechas na lei que lhes permitam uma redução de carga tributária) e influência política (que em muitos casos podem lhes permitir obter benefícios especiais),ou seja, têm mais facilidade em sonegar. Apesar de não ser objetivo deste trabalho o aprofundamento e a comprovação numérica do provável altíssimo e crescente índice de ocorrência da sonegação, este já se tornou fato testemunhado no dia-a-dia da economia brasileira.

Isto ocorre porque o mercado formal de roupas sofre acirrada concorrência de preços com produtos originários de setores que simplesmente não pagam ICMS e nem encargos sociais (que somados, caracterizam a maior parte das despesas do setor em questão, excluindo-se os salários):o crescente mercado informal e o mercado asiático a partir da abertura comercial.*.

Além disso, a demanda por roupas é extremamente elástica ,ou seja, muito sensível a variações nos preços, já que este produto é considerado supérfluo .Logo , qualquer tentativa de repasse será frustrada pois provocará encalhe de estoques e prejuízo. Dessa forma, o lucro é comprimido até levar muitas destas empresas formais a fazer qualquer loucura para sair do vermelho, lutando para sobreviver..

Quanto mais pesada é a carga tributária , maior é o estímulo ao crescimento e inchaço deste em detrimento do setor formal. Consequentemente, a medida em que aquele se fortalece através da multiplicação de confecções de fundo de quintal e de "feirinhas de moda " ,exerce cada vez mais pressão sobre o setor formal , acelerando sua decadência e aumentando intensamente a inviabilidade de seu recolhimento de ICMS.

“(...)Desde o início dos anos noventa, o grau de informalidade tem aumentado no mercado de trabalho brasileiro.(...)” (AMADEO, EDWARD ,Notas sobre o Mercado de Trabalho).

Outro efeito nítido da Legislação do ICMS é a fuga de diversas empresas do setor para regiões de incentivo fiscal, de fiscalização mais branda e cuja mão-de-obra seja mais barata., como o NE . Sendo o ICMS o imposto mais pesado para a indústria do vestuário , a diferenciação interestadual de alíquotas provoca uma verdadeira guerra fiscal no país.

À medida em que a concorrência com o setor informal (mais ameaçadora do que a com os importados no momento atual, no qual o câmbio se encontra desvalorizado em relação a períodos anteriores) é acirrada e crescente , o imposto se torna inviável e há um forte incentivo à sonegação .Dentro deste círculo também entram os fiscais, já que também se beneficiam dessa estrutura viciada.

Além disso ,o fato de a legislação do ICMS ser extremamente detalhada e complexa, fazendo diversas exigências burocráticas às empresas aumenta intensamente a probabilidade de ocorrência de erros, e conseqüentemente intensifica a submissão das empresas a fiscais corruptos . Como exemplo, temos as regras de apresentação do livro de contas , cuja terceirização pode parecer viável para grandes empresas, para as quais a elaboração da legislação foi dedicada .Porém tal terceirização, que também é susceptível a erros, não é viável para as médias empresas .Estas , que não possuem a estrutura organizacional das grandes empresas, possuem um risco de ocorrência de erros ainda maior.

O principal problema do sistema tributário brasileiro é a sua complexidade, caracterizada pela s crescente carga tributária (devido à quantidade de tributos

e às altas alíquotas) e incontáveis regras burocráticas, que dificultam tanto o contribuinte quanto a fiscalização ,aprofundando distorções na economia brasileira.

CONCLUSÃO:

A elevada tributação que recai sobre as empresas brasileiras faz com que tenhamos perda de competitividade na relação com empresas internacionais. Em um mundo de economia globalizada, esse é um problema que traz grandes prejuízos ao País. Segundo o deputado federal Marcos Cintra

“(...)O padrão de incidência tributária hoje é tão caótico, imprevisível ,devastador, a ponto de poder quebrar uma empresa eficiente, que paga seus impostos, e de fazer sobreviver uma ineficiente, que sonega e saqueia seus concorrentes. “(O GLOBO, 14/05/2001):

O ICMS. é um exemplo típico da deterioração de nosso sistema tributário .e provoca ineficiência econômica ao gerar diversos incentivos sem critérios racionais ou previstos pelo legislador.

Atingindo os resultados que esperava, mostrei neste trabalho que esses incentivos são observados através das disparidades de cargas geradas pela sistemática deste tributo. Este acaba concedendo benefícios ,mesmo que não intencionalmente, a empresas que compram matéria-prima dentro do estado ,que vendem para outros estados, de alto giro e cujo produto possui características que permitem alta produtividade.(indústrias automatizadas).

Paralelamente, há uma sobrecarga sobre indústrias cuja matéria-prima é produzida praticamente apenas fora do estado e sobre aquelas cujo produto ainda utiliza mão-de-obra intensiva e cuja automatização ainda não foi viabilizada no país. Isto é o que ocorre com o setor do vestuário no RJ.

Esta sobrecarga tem contribuído para a decadência deste e provocado outros desdobramentos, como o inchaço do setor informal , a evasão de empresas para outros estados e a sonegação.

Também há um efeito anti-social , se levarmos em conta o significativo papel empregador deste setor.

Outro aspecto que merece atenção é a necessidade de se elaborar uma legislação tributária dedicada às médias empresas, que ficam esquecidas entre as grandes e as micro empresas e conseqüentemente prejudicadas.

A Reforma Tributária, defendida neste trabalho dentro de um foco específico, tem sido discutida há mais de uma década. Porém o que se observa é o aprofundamento de distorções na economia, pois a Reforma tem encontrado diversos entraves políticos. Segundo o deputado Cintra:

“(…)Há um grupo muito organizado , composto por burocratas públicos e determinados segmentos do setor privado , que tem discursado que a cumulatividade é o maior entrave a ser removido pela Reforma Tributária.. Essa campanha coincide com o interesse velado dos sonegadores, uma vez que combate os tributos cumulativos, como por exemplo, a CPMF, a Cofins e o PIS, notadamente os mais difíceis de serem sonegados ..A CPMF, o principal alvo deste grupo, é um tributo de grande eficácia arrecadatória e de baixo custo, tanto para o governo quanto para o contribuinte. Este tributo deveria ser combatido como mais um e entendido como um substituto de vários outros. Por ser insonegável, incomoda uma minoria que se beneficia do sistema deteriorado..”

Enquanto isso, o ICMS, seria um imposto defendido por esse grupo através do argumento da não-cumulatividade e do velado interesse pela facilidade de sonegá-lo.

Além desse entrave político ,também é importante observar a resistência do governo do estado do RJ em abrir mão da autonomia sobre a administração e arrecadação de um tributo (ICMS) em troca de um repasse de um imposto federal (me refiro ao projeto de lei do imposto IVA) que substituiria o ICMS e o IPI ,sendo o primeiro estadual e o segundo federal.

Portanto, é de fundamental importância que os cidadãos brasileiros se informem no que se refere à política e procurem defender seus direitos e interesses, para que não sejam esquecidos em prol de uma estrutura política deteriorada. Vista de um panorama amplo, foi esta inspiração que segui para realizar este trabalho.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

BNDES Série Estudos 17 *A Indústria de Confecções : Algumas Considerações Rio de Janeiro ,1992 .*

BASTOS, CARLOS PINKUSFELD MONTEIRO *Competitividade da Indústria de Vestuário Unicamp, 1993.*

PIACASTELLI, MARCELO.; PEREBELLI, FERNANDO *ICMS: Evolução Recente e Guerra Fiscal IPEA Fev.1996, Rio de Janeiro.*

GASPAR,CÉSAR *ICMS Comentado. Rio de Janeiro s.ed.,s.d.*

EDWARD, AMADEO *Notas sobre o Mercado de Trabalho s.d.*

CÓDIGO TRIBUTÁRIO NACIONAL 30 ed. Saraiva 2001

FUNDAÇÃO CARLOS CHAGAS *A Mulher e o Mercado de Trabalho s.d.*
s.l.

Jornais:

FIGUEIREDO.,J. *Cavallo baixa novas Medidas para proteger a economia da Argentina O Globo, Rio de Janeiro, 11 de Maio.*

JORNAL DOS ECONOMISTAS n 142, Fev./Março 2001 Rio de Janeiro

PAIVA ,P. *Fórums buscam soluções globais Gazeta Mercantil Latino Americana 14 a 20 de Maio*

Internet:

<http://www.fcc.org.br>

<http://www.mtb.gov.br>

<http://www.ibge.gov.br>

<http://www.firjan.org.br>

<http://www.sef.rj.gov.br>

<http://www.jhu.edu>

<http://www.icmsipi.hpg.com.br>

