

O impôsto sobre lucros extraordinários

RICHARD LEWINSOHN

Dr. rer. pol.

I. ANALOGIAS E INOVAÇÕES

O FINANCIAMENTO da guerra, inaugurado em outubro de 1942, com a criação das Obrigações de Guerra e das Letras de Tesouro, recebeu um novo e forte apoio pelos decretos-leis números 6.224 e 6.225, de 24 de janeiro último, que instituíram o impôsto sôbre lucros extraordinários e duas novas categorias de empréstimos, os Certificados de Equipamento e os Depósitos de Garantia. A nova legislação merece, sob todos os pontos de vista, a qualificação de extraordinária: extraordinárias as rendas tributáveis, extraordinárias as despesas públicas que tornam necessários recursos suplementares, o que justifica que as receitas fiquem fora do orçamento geral. Mas as disposições desses dois decretos-leis são extraordinárias também sob o aspecto da técnica financeira. Ainda que não constituam inovações absolutas, elas se distinguem, em tal grau, da legislação vigente em outros países, que se pode dizer que o Brasil criou um novo tipo de financiamento de guerra.

Essa é uma afirmação bastante ousada. Com efeito, as armas financeiras, no curso dos séculos, e mesmo através de milênios, mudaram infinitamente menos que as armas militares. Quando escrevi, há cerca de dez anos, um estudo histórico sôbre as finanças e a economia de guerra (1), não andei bem começando somente por Júlio Cesar. Se se remontar mais longe no passado, encontrar-se-ão, já no terceiro século A.C., quase todos os métodos financeiros aplicados hoje em dia nos países beligerantes. A segunda guerra púnica, que ainda por outras razões oferece curiosas analogias com a conflagração atual, fornece elementos para um verdadeiro manual das finanças de guerra (2).

No início da grande guerra contra Aníbal, Roma experimentou angariar recursos financeiros por meio de operações monetárias bastante duvidosas. O papel-moeda ainda não existia. Mas a arte da inflação monetária já se achava altamente desenvolvida. Era praticada de duas maneiras. Uma consistia na emissão de moeda metálica do mesmo valor nominal anterior, porém de pêsos inferior. Esse processo apresentava, contudo, inconvenientes. Em primeiro lugar, era preciso sempre novo metal, menos que normalmente, mas precisava-se obtê-lo. Em segundo lugar, se duas moedas do mesmo valor nominal, mas desiguais em qualidade, circulam ao mesmo tempo, a famosa lei de Gresham entra rapidamente em ação. Essa lei econômica diz: "A moeda má expulsa a boa", isto é, a boa é entesourada e desaparece da circulação (3). Resulta disso uma penúria de moeda, incômoda para o público e para o próprio governo. Para evitar esse perigo, os governos suficientemente fortes têm preferido, sob o regime da moeda metálica, o outro método inflacionista, mais eficaz e também mais honesto: uma diminuição oficial do padrão monetário, ou seja uma desvalorização. Foi o que fez o governo romano em 218 A.C. O pêsos teórico do Quadrigat, moeda de prata, e do As, moeda de cobre, foi reduzido de um terço, isto é, as peças em circulação recebiam pela nova definição um valor nominal superior de 50%. Dessa forma, o Estado aliviava sua dívida e obtinha mais recursos para os pagamentos urgentes. Recordemos que, no comêço da guerra atual, a paridade-ouro da moeda foi reduzida de 30% na França, de 15% na Inglaterra e de cerca de 10% no Canadá.

As vantagens que o governo romano conseguiu pela inflação foram naturalmente efêmeras e bem

(1) *Les profits de guerre à travers les siècles*, Paris, 1935. — Edição portuguesa: *Os aproveitadores da guerra através dos séculos*, Pôrto Alegre, 1942.

(2) Cf. Tiro Lívio: XXII, 32, 36, 37; XXIII, 21, 31, 48, 49; XXIV, 18; XXVI, 35; XXVII, 51, XXIX, 16; XXXIV, 6; XXXVI, 4.

(3) A chamada lei de Gresham traz imprôpriamente este nome. Por muito tempo ela foi atribuída ao financista inglês Sir THOMAS GRESHAM (1519-1579); pesquisas recentes demonstraram que ela tem outra origem. — Cf. J. L. LAUGHLIN, *New Exposition of Money, Credit and Prices*, Chicago, 1931, vol. I, pgs. 51-52.

cedo anuladas pela alta geral dos preços. Todavia, foi somente depois da derrota de Cannes que Roma se decidiu a estabelecer medidas financeiras rigorosas. O Senado romano não foi menos enérgico que o parlamento britânico em 1940, depois da queda da França: os impostos foram duplicados, devendo a metade ser paga imediatamente. Esta última disposição encontra uma analogia na recente legislação dos Estados Unidos, conhecida sob a designação de "Plan Ruml" ("Pay-as-you-go").

Não obstante as grandes somas que afluíam assim aos cofres públicos, as receitas não aumentavam nas mesmas proporções que as despesas. Os impostos por si sós não bastavam para cobrir as despesas da guerra. Era necessário recorrer ao empréstimo e, para ficar seguro quanto ao seu sucesso, em larga medida ao empréstimo compulsório. Os fornecedores de material de guerra que, já nos anos anteriores, haviam tido lucros consideráveis, eram obrigados a fornecer novo material a crédito. Todos os cidadãos deviam emprestar ao Estado seus metais preciosos não monetizados, acima de um limite de isenção. Ainda que essas medidas tivessem em primeiro lugar um caráter fiscal, produziam um forte efeito deflacionista e atenuavam a alta dos preços provocada pela inflação precedente.

Os empréstimos compulsórios e voluntários, como os de hoje em dia, não tinham, desde o começo, um prazo fixo. Eram contraídos pela duração da guerra. Mas, quando a vitória de Roma estava praticamente assegurada, o Senado votou, em 204 A.C., um plano de amortização que previa o reembolso dos empréstimos em três partes.

Não ousamos estabelecer paralelos também no que concerne à última etapa do financiamento da guerra. Graças às importantes indenizações que Cartago pagou por antecipação, o governo romano se encontrou na feliz situação de reembolsar não somente os empréstimos, mas também os impostos extraordinários. E' pouco provável que os países beligerantes de hoje possam ser tão generosos. Mas os múltiplos planos para o pós-guerra, planos por demais onerosos para o Estado, têm no fundo a mesma finalidade: facilitar a transição para a economia de paz.

O princípio de que aqueles que são materialmente favorecidos pelas circunstâncias da guerra devem também fazer contribuições extraordinárias

para o seu financiamento, corresponde sem dúvida alguma às concepções fundamentais da justiça social e fiscal. Mas, sua aplicação tem frequentemente encontrado grandes dificuldades, de ordem não apenas política mas também técnica. As possibilidades de enriquecer durante a guerra eram outrora, certamente maiores que hoje, mas os riscos também o eram. Os limites entre o admissível e o ilícito eram mal definidos, e as ações contra os lucros de guerra tinham um caráter antes penal do que fiscal. Ainda no tempo de Napoleão, as medidas contra os industriais, comerciantes e banqueiros suspeitos de haverem tirado grandes proveitos eram duras e demasiado arbitrárias. A princípio, deixava-se-lhes legalmente inteira liberdade; depois, sob tal ou qual pretexto, eram presos e expropriados.

O principal obstáculo contra uma tributação regular dos lucros de guerra consistia na falta de uma base segura para delimitar o objeto tributável. A que deveria ater-se o fisco? Os sinais exteriores, por exemplo, de que uma pessoa levava uma vida mais folgada, de que adquiria terrenos, de que construía uma casa luxuosa, não eram suficientes para medir as mudanças de sua situação financeira. Praticamente, a tributação dos lucros de guerra pressupõe uma contabilidade ordenada, mais ou menos uniforme da parte dos contribuintes.

Foi, parece, sobretudo por essa razão que, desde o começo e na maioria dos países até agora, o impôsto sobre os lucros de guerra limitou-se às pessoas jurídicas. Um dos primeiros ensaios nesse sentido foi realizado durante a guerra de Secessão, em 1863, no Estado confederado de Georgia. A audaciosa experiência da Georgia, hoje registrada em todos os livros sobre o assunto, é, do ponto de vista histórico, muito interessante, pois que, efetivamente, ela já encerra todos os elementos dos impostos modernos sobre os lucros de guerra; mas, à época, ela permaneceu isolada e passou despercebida. Deve-se, pois, dizer que o impôsto sobre os lucros extraordinários data essencialmente da primeira guerra mundial, quando foi introduzido em dezenas de países e se transformou num dos pilares das finanças públicas.

II. CARACTERÍSTICAS DO IMPÔSTO

Empregamos, falando do passado, quase como sinônimos, as expressões "impôsto sobre os lucros de guerra" e "impôsto sobre os lucros extraordi-

nários". Para a época atual, esta associação de termos poderia ser considerada como duplamente inexata. De uma parte, os lucros extraordinários não são uma particularidade da guerra; podem resultar, também, de causas outras e estar sujeitos, do mesmo modo, a uma tributação extraordinária. Há mesmo financistas notáveis que recomendam essa forma de tributação como instituição permanente, aplicável a tôdas as conjunturas que proporcionam às emprêsas a oportunidade de lucros particularmente elevados. Dessa maneira, o impôsto poderia servir de instrumento para atenuar a especulação nos períodos de "boom", e o govêrno poderia utilizar as receitas extraordinárias como reserva para os períodos menos prósperos. O impôsto sôbre os lucros extraordinários se tornaria assim, senão um impôsto ordinário, um impôsto suplementar, adaptado às flutuações cíclicas da conjuntura econômica (4).

A maioria dos impostos diretos e indiretos existentes hoje em dia como instituição permanente foram criados em tempo de guerra, como medida extraordinária, e é possível que, nos sistemas financeiros futuros, o impôsto sôbre os lucros extraordinários venha a figurar como um elemento ou, mais precisamente, como um corretivo permanente. Mas, isso não passa de puras hipóteses. Até agora, o impôsto sôbre lucros extraordinários tem sido aplicado unicamente em tempo de guerra e em relação a lucros que, não em cada caso, mas em seu conjunto, não poderiam ter origem sem as condições excepcionais da guerra.

Daí, tocamos na segunda questão, mais delicada, de saber qual a conexão entre o objeto tributável e a guerra. Haverá, no sentido fiscal, "lucros de guerra"? A legislação atual parece responder a essa questão pela negativa, ou pelo menos evitá-lhe uma resposta clara. Em todos os países, chama-se a essa nova forma de tributação: impôsto sôbre os lucros excessivos ou extraordinários, e não sôbre os lucros de guerra. Nem sequer se diz: "impôsto de guerra sôbre os lucros" — o que seria talvez mais correto.

A terminologia em uso não é ditada unicamente pelo desejo de tirar a êsse impôsto qualquer sentido pejorativo. A expressão "excess profits", usual nos Estados Unidos, na Inglaterra e no Canadá, não soa, aliás, de modo particularmente lisonjeiro.

Mas, mostrou-se impossível fazer uma discriminação entre os lucros provenientes diretamente dos fornecimentos de guerra e outros lucros. Durante a primeira guerra mundial, tentou-se fazer essa distinção, notadamente nos países não beligerantes, como os países escandinavos, que foram dos primeiros a introduzir uma tributação dos lucros extraordinários, e os Estados Unidos, onde a "Excess Profit Tax" foi criada em 1916, desde antes da entrada do país na guerra. Sômente os fabricantes de armas e de munições eram sujeitos a uma tributação especial sôbre seus lucros que excedessem um certo nível.

Mas, já alguns meses mais tarde, essa limitação profissional era suprimida e a tributação generalizada. A extensão se fazia não apenas para aumentar as receitas governamentais, mas principalmente porque uma discriminação dos diversos ramos da produção ou do comércio conduzia a graves injustiças. Seriam as emprêsas de matérias primas necessárias ao armamento, ou as companhias de transportes, menos favorecidas pela conjuntura que os fabricantes de canhões, e os exportadores de conservas menos que os produtores de munições? Certamente não. Ademais, uma discriminação em favor das indústrias que não trabalhassem diretamente para a guerra teria constituído um estímulo para a fabricação de artigos menos necessários, e prejudicado a concentração indispensável de todos os esforços econômicos para a produção de guerra.

Êsses argumentos são ainda mais válidos para a atual conflagração, em que as necessidades em material de guerra se ampliaram e dominam tôda a vida econômica, em que a situação dos transportes, a evolução monetária e outros fatores de ordem geral exercem uma influência decisiva na formação dos preços e dos lucros. Em tais condições, uma diferenciação entre lucros de guerra tributáveis e outros lucros não tributáveis seria um absurdo. O único método possível, adotado universalmente, é estender a tributação a tôdas as emprêsas, isentando as menores e as mais fracas, que não podem mais suportar um encargo suplementar. E' o que acaba de fazer a nova legislação brasileira, submetendo ao impôsto sôbre os lucros extraordinários tôdas as pessoas jurídicas, no sentido bem amplo que lhes atribui a definição em vigor para o impôsto de renda.

(4) JENS P. JENSEN, *Government Finance*, New York, 1938, pgs. 332-334.

Em consequência dessa generalização, o imposto não incide em tal ou qual categoria de lucros de guerra, mas se transforma numa contribuição dos lucros extraordinários obtidos durante a guerra. O critério decisivo não é uma conexão causal específica entre a guerra e os lucros, mas o fator do tempo. A empresa que, durante a guerra, ganha sensivelmente mais que antes da guerra é tributável. Tal é o princípio.

Ainda que o imposto sobre os lucros extraordinários se apresente formalmente como uma espécie de taxa suplementar sobre a renda das pessoas jurídicas, ele tem contudo, do ponto de vista doutrinário, um outro caráter. Poder-se-á classificá-lo entre as taxas sobre os excessos de valorização ("increment taxes"), que existem em diversos países para tributar o acréscimo de valor dos bens imobiliários. É certo que, para a maioria dessas taxas, se trata de um acréscimo de fortuna, de capital, e não de renda. Mas, o ponto comum é que aí também a taxa não se baseia na totalidade do valor atual, mas numa diferença entre dois valores que o mesmo objeto teve em dois diferentes períodos.

Problema de Heráclito. O filósofo do "tornar-se" disse: "Não entrarias duas vezes no mesmo rio". Como pode o fisco desprezar essa verdade eterna? Os adversários do imposto sobre a renda já utilizaram esse argumento afirmando que a renda, pelo menos aquela das empresas, não é um montante real, mas uma soma fictícia, calculada somente para fins de contabilidade, e que é paradoxal basear um imposto sobre uma corrente perpétua. Os erros, dizem os mesmos críticos, se multiplicarão se se quiser comparar duas fases dessa corrente separadas por um longo período de tempo. Conclusão: o fisco deveria verificar o que ela é num certo momento e dela tirar sua parte, mas não remontar ao passado.

A objeção é séria e não se deve subestimar as dificuldades que daí resultam. Mas, pouco a pouco, aprendeu-se a dominá-las. Na procura de uma base para medir o acréscimo dos lucros, pode-se escolher entre dois métodos. Um estipula um lucro padrão para os períodos ditos normais. Se, em tempo de guerra, o lucro excede consideravelmente esse padrão, pode-se dizer que se trata de lucros extraordinários e que uma parte deles reverte aos cofres públicos. Esse método foi aplicado no começo da nova tributação, durante a primeira

guerra mundial, nos Estados Unidos e em outros países, e tem ainda partidários, por causa de sua simplicidade.

O outro método, hoje predominante, é mais complicado mas mais justo e conciliador para com os contribuintes. Estabelecer um padrão geral dos lucros admissíveis significa: favorecer à custa dos mais hábeis e mais eficientes, aqueles que, antes da guerra, realizavam negócios medíocres. Para evitar esse tratamento desigual, é preciso, em cada caso, comparar a situação do contribuinte antes da guerra com a de hoje. Por outras palavras: cada empresa tem sua própria base de rendimento, e essa base individual dá a medida para determinar os lucros extraordinários.

Evidentemente, a base de "antes da guerra" é, em si própria, um pouco vaga. Isso porque, antes da guerra, havia bons e maus anos para os negócios, e a conjuntura não era sempre a mesma para todos os ramos e todas as empresas. Para ter em conta essas flutuações, a Inglaterra introduziu um sistema de opção para o contribuinte, entre dois anos (1935 e 1936) ou uma combinação entre três anos (1935-37). A legislação do Brasil, que adotou o método da base individual, é ainda mais liberal: ela permite ao contribuinte escolher, dentre cinco anos (1936-1940), os dois que lhe foram mais favoráveis, para formar a base de comparação.

Qualquer que seja o ponto de partida para o cálculo dos lucros extraordinários, resta ainda uma grande dificuldade a vencer, que por muito tempo preocupou os técnicos. A altura absoluta dos lucros não é, em si própria, uma medida para julgar da capacidade de renda de uma empresa. Ela depende sobretudo do capital. Mas, qual capital? O capital social não é uma base segura. Muitas vezes, ele é bastante desproporcionado em relação às dimensões do negócio. A verdadeira base é dada pelo capital investido, mas o conjunto dos investimentos feitos no curso de longos anos é difícil de fixar e mais difícil ainda de controlar. Entretanto, os esquemas elaborados sobretudo nos Estados Unidos permitem estabelecer uma relação mais precisa entre os investimentos sucessivos e o acréscimo dos lucros. Nos casos em que os contribuintes acreditam não poder suportar uma taxa baseada na progressão dos lucros, ou em que faltam dados para esse cálculo, o imposto poderá ser fixado na base do capital atualmente investido. Nesta última hipótese, o imposto sobre os lucros extraordinários

não é senão uma sobretaxa que se junta ao impôsto sôbre a renda. Mas, neste caso também, o novo impôsto é progressivo, diferentemente do impôsto puramente proporcional sôbre a renda das pessoas jurídicas.

Resta ainda a questão das isenções. A nova legislação estabelece duas: uma isenção para tôdas as emprêsas cujo lucro é inferior a cem mil cruzeiros. E' uma disposição essencialmente social, que se encontra em tôdas as leis análogas. A outra isenção concerne à diferença dos lucros. Os contribuintes não terão de pagar o impôsto sôbre todo o excedente dos lucros em relação ao período de base. Os primeiros 50 % do acréscimo permanecerão livres. Esta medida é, por assim dizer, uma concessão a Heráclito. A legislação reconhece que o mundo não é absolutamente estático. O fisco não é cego em relação às mudanças econômicas que se efetuaram depois de 1940 ou mesmo depois de 1936, sobretudo quanto ao poder aquisitivo da moeda. Por isso, esta isenção parece bem justificada.

III. NOVAS FORMAS DE EMPRÉSTIMOS

Se bem que a nova legislação do Brasil haja podido se apoiar, quanto ao impôsto mesmo, nas experiências do estrangeiro, claro estava que as disposições vigentes em outros países aliados não podiam ser literalmente adotadas. As "Excess Profits Taxes" inglesa e norte-americana têm um caráter quase de confiscação. Na Inglaterra e no Canadá, as taxas são de 100 %, nos Estados Unidos até 90 %. Isso não significa que tôda renda que ultrapasse os algarismos de antes da guerra seja absorvida pelo impôsto, pois os lucros tributáveis são calculados em relação ao capital investido. A renda global das emprêsas, após o pagamento de todos os impostos, é, sobretudo nos Estados Unidos, muito mais elevada agora do que antes da guerra.

Todavia, taxas extremamente altas podem prejudicar o desenvolvimento econômico de um país como o Brasil, cuja industrialização se encontra não mais em sua infância, mas em sua adolescência, onde antes da guerra a base financeira das emprêsas era estreita, onde o mercado público de capitais é relativamente restrito. As emprêsas que desejam ampliar suas instalações industriais e comerciais são muitas vezes obrigadas a recorrer ao auto-financiamento, isto é, a se servir de seus fundos de reserva, formados por lucros acumulados. A constituição de reservas importantes é, por con-

seguinte, não sômente defensável, mas desejável no interesse de tôda a economia do país.

O problema das reservas se apresenta ainda sob outro aspecto. A indústria brasileira é jovem, mas seu equipamento é velho. Verificação aparentemente paradoxal, que se explica parcialmente pelo fato de haverem as máquinas sido adquiridas antes da guerra, às vêzes de "segunda mão", já usadas, ou pelo fato de, por motivos pecuniários ou técnicos, não serem as novas máquinas sempre do modelo mais moderno. Em todo o caso, é um fato incontestável que o equipamento é, em grande parte, antiquado. Nos Estados Unidos e nos outros grandes países industriais, a guerra favoreceu o renovamento do equipamento. Para acelerar a produção de guerra, as fábricas foram providas de máquinas e outras instalações as mais perfeitas, e os estabelecimentos cujo equipamento era demasiado velho ou primitivo foram até fechados, para não perturbarem o ritmo da produção.

A situação da indústria brasileira é, a êste respeito, bem diferente. O renovamento do seu equipamento técnico depende, em largas proporções, das importações, e estas importações estão, devido às circunstâncias da guerra, bastante restringidas. A indústria continua a trabalhar com o velho equipamento, com máquinas que, já às vésperas da guerra, estavam perto do limite de idade. Os "veteranos" entre os altos-fornos, as máquinas têxteis, as locomotivas, fazem ainda um trabalho muito útil, havendo mesmo permitido um notável aumento da produção e das exportações. Mas, sem nenhuma dúvida, não serão capazes de concorrer, em tempos normais, com o equipamento mais moderno de outros países. Um amplo renovamento do equipamento técnico, na indústria e nas emprêsas de transporte, é pois indispensável, o mais tardar imediatamente após a guerra. Êsse renovamento custará caro, e as emprêsas deverão se preparar constituindo reservas especiais para tal fim.

A formação dessas reservas é de importância vital para a futura industrialização do país e para tôda a economia. Ultrapassa, portanto, a responsabilidade da emprêsa individual. Cabe ao Estado cuidar dela ou, pelo menos, exercer aí um certo contrôle.

Mas, só a constituição de reservas não é suficiente. E' preciso conservá-las até o momento em que elas poderão ser aplicadas. E é êste o terceiro aspecto do complexo problema das reservas. Como

conservá-las se falta a possibilidade de proceder às aquisições necessárias? O empréstimo a outros particulares, direto ou por meio dos bancos, a compra de terrenos ou de outros bens não indispensáveis às empresas industriais, podem lhes proporcionar uma boa renda acessória. Mas, "lucrativo" não é sinônimo de "produtivo". A "mise" em circulação das reservas e a sua utilização provisória, fora de sua verdadeira finalidade, muitas vezes para fins puramente especulativos, têm nas circunstâncias atuais um efeito inflacionista. Aumentam o poder aquisitivo, sem serem contrabalançadas pela criação de valores reais. As reservas, por necessárias que sejam, podem assim se tornar um perigo para a economia nacional, se se deixar a escolha de seu emprêgo ao livre arbítrio de cada empresa.

Para estimular a contribuição de reservas mas, ao mesmo tempo, entrar seu efeito inflacionista, o governo criou duas novas espécies de títulos de empréstimos, denominados "Certificados de Equipamento" e "Depósitos de Garantia". Os primeiros se destinam a facilitar ulteriormente a aquisição, no estrangeiro, de máquinas ou outro material técnico necessário ao equipamento das empresas. Desde que houver possibilidade de compras, os títulos serão reembolsados em dólares ou outra moeda arbitrável, e seus portadores gozarão, ademais, de prioridade para a importação das mercadorias de que necessitarem. O outro empréstimo não é propriamente uma emissão, mas consiste no estabelecimento de depósitos no Banco do Brasil, com garantia do governo federal. Uns e outros desses títulos trazem 3% de juros ao ano, isto é, sensivelmente menos que os empréstimos ordinários da União e a metade somente do que produzem as Obrigações de Guerra a seus subscritores voluntários e obrigatórios. Não são transferíveis. Entretanto, os Depósitos de Garantia podem ser utilizados pelos depositantes sob certas condições, em casos de urgência ou para realizar investimentos reconhecidos como úteis pelo governo.

Os empréstimos não se justapõem ao impôsto, mas substituem-no. Esta é, do ponto de vista da doutrina, a principal e a mais original inovação da nova legislação brasileira. As combinações entre impôsto e empréstimo tornaram-se bastante frequentes nas disposições para o financiamento da guerra. No Brasil, as Obrigações de Guerra são estritamente separadas dos impostos, ainda que o

impôsto sobre a renda sirva de índice para fixar o montante do empréstimo a ser subscrito compulsoriamente pelos contribuintes. Contrariamente, na Inglaterra e nos Estados Unidos, uma parte dos impostos diretos — impôsto geral sobre as rendas na Grã-Bretanha, impôsto sobre os salários ("Victory Tax") nos Estados Unidos, "Excess Profits Taxes" nos dois países — é considerada como "Post-War Credit", ou seja como empréstimo compulsório, sem juros. Em todos esses casos, o impôsto é o fato primordial. Ele engloba o empréstimo, que não é senão uma recompensa ulterior para os encargos extremamente pesados da tributação de guerra.

No Brasil, o impôsto sobre lucros extraordinários e os dois novos empréstimos formam também um conjunto, mas cada um desses três componentes é considerado como um equivalente do outro. Naturalmente, o governo não pode deixar simplesmente aos contribuintes a escolha de pagar o impôsto ou de lhe emprestar a mesma importância, contra juros e outras vantagens. Diante desta alternativa, não haveria dúvida de que todo o mundo preferiria o empréstimo. E' preciso, pois, estabelecer uma relação quantitativa entre o encargo do impôsto e o que implica o empréstimo compulsório. A nova legislação resolve essa questão estipulando a relação 1:2 entre o impôsto e o empréstimo. Isso quer dizer que uma empresa que tivesse de pagar como impôsto sobre os lucros extraordinários cem mil cruzeiros, poderá se liberar dessa obrigação adquirindo duzentos mil cruzeiros de "Certificados de Equipamento" ou depositando esta importância no Banco do Brasil, como "Depósito de Garantia".

Se se calcular mais exatamente — e os contribuintes do impôsto sobre lucros extraordinários são pessoas que sabem calcular — ver-se-á que o empréstimo não exige o dobro do impôsto. Há uma fórmula para a capitalização dos pagamentos de impostos feitos durante um certo número de anos:

$$V = \frac{A}{(1+i)} + \frac{A}{(1+i)^2} + \frac{A}{(1+i)^3} + \dots + \frac{A}{(1+i)^n}$$

Nessa fórmula, V é o valor atual de todos os pagamentos, A o montante do impôsto a pagar anualmente, i a taxa de juros que o dinheiro pago como impôsto renderia sob outra aplicação, e n o

número de anos durante os quais o impôsto deve ser pago. Normalmente, o ponto obscuro dêsse cálculo é o fator i , a taxa de juros, que é sujeita a flutuações e difícil de avaliar-se antecipadamente. No caso presente, i é igual a 3 %, e a questão para o contribuinte é examinar se pode ganhar com o montante suplementar do empréstimo — no nosso exemplo, com os segundos cem mil cruzeiros — mais que V , além dos 3 % que o govêrno lhe oferece anualmente para o montante total do empréstimo. Sua decisão dependerá provàvelmente, em primeiro lugar, de sua opinião sôbre o fator n , isto é, sôbre a duração da guerra. Se se fôr menos otimista a êsse respeito, o impôsto poderia parecer

preferível. Na hipótese oposta, o empréstimo certamente será para o contribuinte — expressão não muito apropriada neste caso — muito mais atraente.

Como tôda opção, esta também terá para o contribuinte os agrados e os desagradados de uma escolha. A alternativa — impôsto ou empréstimo — é uma das questões que se apresentam sempre de novo para o Estado e, em geral, êle mesmo é quem decide. Pela primeira vez no Brasil e, talvez, na História das Finanças, cada contribuinte deverá tomar uma decisão nessa questão fundamental. E' uma inovação audaciosa, que merece ser registrada em todos os manuais sôbre finanças públicas.