

## O IRC

### Como contribuir para o Desenvolvimento do País

É do conhecimento comum que os impostos, IRS e IRC em particular, constituem os contributos dos indivíduos e das empresas para financiarem os serviços colectivos de que carecem pelo facto de existirem. O que significa que esse financiamento resulte desses indivíduos e dessas empresas gerarem rendimento decorrente da actividade que exercem que permita aquele contributo.

E o que pretendem, de facto, os indivíduos e as empresas que fazem aqueles contributos (IRS e IRC)? Que eles sejam mínimos. Isto é, pretendem contribuir com o mínimo para que a diferença entre o rendimento que auferem e o contributo que fazem seja maximizado para satisfação das suas necessidades individuais ou organizacionais presentes (subsistência/permanência) ou futuras (desenvolvimento). Por esta razão, a estabilidade e a competitividade devem ser os critérios delimitadores daqueles mínimos.

A complexidade das sociedades, e a evolução das necessidades dos indivíduos e das empresas, conduzem a que as suas carências aumentem, e que os serviços colectivos que as satisfazem acompanhem a evolução. Por mero bom senso, esta constatação leva-me a concluir que se uma determinada plataforma de necessidades, e dos serviços que as satisfazem, evolui no sentido crescente, três cenários de sustentação da situação no tempo se põem: i) os serviços crescem menos, em valor do seu custo

colectivo, do que as necessidades que visam satisfazer; ii) os serviços crescem mais, em valor do seu custo colectivo, do que as necessidades que visam satisfazer (cenário que afasto por não fazer sentido); iii) os rendimentos gerados pelos indivíduos e pelas empresas crescem mais do que o crescimento do valor do custo colectivo dos serviços, independentemente das necessidades a satisfazer.

O primeiro cenário é possível desde que o aumento da produtividade compense a diferença do crescimento dos serviços versus necessidades. É situação desejável e cumulativa com o terceiro cenário em que me vou situar para efeitos deste texto, abordando apenas o contributo do rendimento das empresas – de que decorre o rendimento dos indivíduos activos (considero passivos os prestadores daqueles serviços colectivos que, embora contribuindo também para o financiamento destes, fazem-no através dos salários que recebem por virtude de existirem aqueles outros prestadores).

Assim sendo, como fazer crescer os rendimentos das empresas de forma sustentável (para satisfação das suas necessidades presentes e futuras), com minimização dos efeitos dos ciclos negativos dos seus negócios?

Em ambiente concorrencial ocorre naturalmente um fenómeno designado por enfraquecimento competitivo que consiste em as empresas gerarem retornos económicos e taxas de (re) investimento insuficientes – insuficientes para suportarem o seu funcionamento saudável: com probabilidade de vida longa, gerando os contributos com que devem financiar aqueles serviços colectivos.

É que a saúde das empresas deveria ser o primeiro objectivo dos governos porque é dela que decorre o produto gerado domesticamente.

Se os Governos tivessem em conta o conceito de enfraquecimento competitivo quando se debruçam sobre o IRC, deixariam de se debater com a questão ideológica de que reduzir o IRC é dar dinheiro aos empresários (empregadores) e encarariam a questão na perspectiva correcta: prevenir as causas daquele enfraquecimento como único método para minimizar os seus efeitos, assim contribuindo para o crescimento substancial da economia, o que conduziria à elaboração de orçamentos plurianuais que formatariam os orçamentos anuais. Esta prevenção passaria então forçosamente por permitir às empresas a maximização da retenção dos seus resultados operacionais, aplicando-se essa retenção em investimento novo. Isto é, em investimento destinado à introdução de produto novo, à penetração de mercado geográfico novo, à instalação de equipamento novo destinado ao aumento da capacidade produtiva (de produto actual ou de produto novo).

Creio que esta solução seria mais simples e mais poderosa do que o sistema preceituado no art.º 23º do Código Fiscal do Investimento e mais motivador do que o referido no seu art.º 29º que possibilita às micro, pequenas e médias empresas (art.º 28º) a dedução à colecta de IRC até 10% dos lucros retidos e que sejam reinvestidos em aplicações relevantes (definidas nos art.º 11º e 30º) no prazo de dois anos no montante máximo de 5.000.000€. E que se concretizaria pelo estabelecimento de uma taxa real de IRC substancialmente baixa (por exemplo 10%), destinando-se quatro quintos da diferença do valor para a taxa real “normal” para aplicação no

investimento novo referido de acordo com o plano que sustentaria a candidatura à taxa de IRC reduzida.

Os vinte por cento sobrantes constituiriam o prémio que a sociedade atribuía aos investidores pelo seu contributo para o desenvolvimento colectivo e seriam acrescidos ao lucro do exercício do primeiro ano em que se começassem a produzir os resultados do investimento, de acordo com o plano que o sustentasse.

Esta medida, creio, constituiria também elemento persuasor para os empresários reforçarem os recursos aplicados ao investimento. A perda de receitas para o Estado que se verificaria no curto prazo seria compensada pela alteração de prioridades de afectação dos recursos orçamentais ou/e por constituição de dívida produtiva.

O controlo pelo Estado seria feito avaliando a causa do investimento novo a fazer. Isto é, avaliando a coerência dos investimentos novos a fazer relativamente às estratégias das empresas candidatas ao IRC reduzido. Logo, avaliando a fundamentação do potencial (expresso em plano que evidenciaria também a sua probabilidade de sucesso) quer do produto novo a introduzir, quer do mercado geográfico a penetrar, quer do equipamento novo destinado ao aumento da capacidade produtiva.

E o que deveriam as empresas fazer para aproveitarem da medida?

O lucro das empresas, que decorre do retorno do investimento, é efeito de alguma causa.

A esmagadora maioria das empresas encontra esta causa em elementos operacionais ou de índole financeira. Exemplificando: crescimentos conhecidos (que se referem ao passado); quotas de mercado conhecidas

(que se referem ao passado); resultados financeiros conhecidos (que se referem ao passado). Em resultado, contam com a inércia para que tudo se repita. A entropia e o enfraquecimento competitivo são conceitos que não fazem parte do seu léxico.

E, quando interrogados os seus executivos sobre as suas estratégias, referem invariavelmente as operacionais: internacionalização (condição operacional para vender fora do mercado doméstico); abrir escritório no local X (condição operacional para estabelecimento); apostar na formação dos seus quadros (condição operacional para eles operarem melhor); as pessoas são a essência da nossa estratégia (e esta qual é?). A resposta a esta questão é fundamental para se perceber que internacionalização, porquê aquele escritório, porquê aquela formação. Quanto à essência, ela é pacífica. Mas quais os diferentes papéis desempenhados por ela, com que contributos e com que valor?

Porque, neste âmbito, o futuro não é a repetição do passado. Deste, aquele aproveitará certamente alguma coisa: relacionada com causas! E o presente deve ser a permanente preparação do futuro, também a partir de causas que neste produzam efeitos positivos. Mau grado o incorrecto argumento (invocado recorrentemente para justificar a impreparação do futuro) de que a incerteza e a imprevisibilidade dos tempos actuais não permitem pensar no, e planear o futuro.

Como nos enganamos! Tudo é mais previsível do que parece, na condição de estarmos atentos e de termos uma referência não operacional que conduza a operação para o futuro que tem de e pode ser conhecido hoje.

Para responder àquela questão, as empresas deveriam i) dotar-se da massa crítica que lhes permitisse ir construindo a organização, ii) definirem o objectivo do seu desenvolvimento e, iii) serem eticamente credíveis.

A organização é importante para que os homens comuns que maioritariamente nelas actuam possam fazer coisas incomuns, citando William Beveridge.

A credibilidade ética é necessária para que o Estado (sociedade politicamente organizada) nelas confie.

O objectivo para o seu desenvolvimento deve ser apenas um: o âmbito (expresso, hoje, para horizonte temporal delimitado que, para se manter, vai avançando) dos produtos, utilizadores e clientes e mercados geográficos futuros.

A coerência dos investimentos novos a fazer e o seu potencial, base da avaliação pelo Estado, partiria de uma premissa: o desenvolvimento das empresas passa pela venda dos seus produtos e a inovação destes decorre da sua natureza. O conhecimento desta pelas empresas é, assim, chave daquele desenvolvimento, determinando a natureza dos produtos as estratégias empresariais.

Só com o objectivo estabelecido como acima refiro é possível a identificação das condições necessárias à execução da estratégia para o prosseguir e a sua implementação em tempo útil (daí o IRC ser abordado como proponho). Como o conteúdo desta estratégia, que designamos por global ou corporativa, tem sido exaustivamente abordado em escritos anteriores dispenso-me de aborrecer o leitor com a sua repetição.

Mas desejo-lhe os melhores votos para a época em que estamos.