

Aspectos polêmicos do decreto que congela os preços

Ives Gandra da Silva Martins (*)



O artigo 35 do Decreto-lei nº 2.284, de 10 de março de 1986, é, no momento, aquele que maiores embaraços está trazendo à economia nacional. Está o dispositivo assim redigido: "Art. 35: Ficam congelados todos os preços nos níveis do dia 27 de fevereiro de 1986.

§ 1º. A conversão em cruzados dos preços a que se refere este artigo far-se-á de conformidade com o disposto no § 1º do artigo 1º, observando-se estritamente os preços a vista praticados naquela data, não se permitindo, em hipótese alguma, os preços a prazo como base de cálculo.

§ 2º. O congelamento previsto neste artigo, que se equipara, para todos os efeitos, a tabelamento oficial de preços, poderá ser suspenso ou revisto, total ou parcialmente, por ato do Poder Executivo, em função da estabilidade da nova moeda ou de fenômeno conjuntural".

O dispositivo oferta algumas soluções ao exegeta, devendo ser interpretado a partir de sua conformação jurídica, posto que o referido decreto-lei foi elaborado pelo eminente consultor geral da República, professor Saulo Ramos.

Esta forma, a intenção legislativa deve ser procurada ao lado de sua exteriorização formal, sem se eliminar a utilização das técnicas hermenêuticas pertinentes ao processo lógico, histórico e sistemático.

O artigo inicialmente faz menção ao congelamento, o que vale dizer, declara que os preços de 27 de fevereiro de 1986 adotados pela empresa, naqueles níveis, estariam estancados, não podendo sofrer nenhuma espécie de alteração posterior.

A evidência, a formulação legal, se reduziu à sua enunciação, poderia ocasionar numerosas dúvidas, tais como saber o que são "níveis de preço" e que "preços" deveriam ser adotados, em face dos financiamentos possíveis.

O esclarecimento é, todavia, ofertado pelo § 1º, que

apresenta dois comandos distintos, ou seja: (1) os preços a que se refere a lei são os efetivamente praticados a vista; e (2) os preços a prazo não poderão servir de base de cálculo de preço a vista.

O § 1º não apresenta nenhuma outra indicação, como, por exemplo, qual o deflator utilizável nos preços a prazo.

O primeiro comando não acarreta dúvidas maiores. Os preços a vista efetivamente praticados ficam congelados, o que vale dizer: qualquer que tenha sido o preço praticado no dia 27, este, se a vista, não pode mais ser alterado.

Como o congelamento é medida restrita, há de se adotar, na técnica jurídica, a interpretação da "benigna amplianda", ou seja, o maior preço a vista praticado no dia 27 é aquele que serve de base de cálculo para o congelamento.

A junção do "caput" do artigo 35 a seu § 1º, o primeiro falando de "níveis" e o segundo em preço "estritamente praticado", não pode permitir outro entendimento.

Se uma empresa tiver

praticado, para o mesmo produto, mais de um preço a vista, a lei não indica, como caminho, a adoção de uma média ponderada, mas apenas a aplicação dos preços nos níveis, entende-se "máximos", praticados na ocasião.

Fosse intuito do legislador a adoção de um preço médio, à nitidez, a empresa adotaria preços congelados abaixo dos preços máximos praticados no dia 27 e, portanto, teriam preços paralisados abaixo dos níveis autorizados pela lei.

O velho brocardo latino "ubi lex non distinguit, distinguere non debemus" aplica-se, por inteiro, à interpretação do artigo 35, posto que, em nenhum momento, fala a lei em média ponderada ou em preços congelados abaixo dos níveis praticados em 27 de fevereiro de 1986.

Esta forma, seja pela linha da "benigna amplianda" seja pelo texto expresso que não hospeda o critério da média ponderada ou preços inferiores aos praticados em 27 de fevereiro, entendo que o primeiro comando do parágrafo 1º do artigo 35 indica que os pre-

ços a vista praticados sejam necessariamente os preços máximos praticados no dia 27 de fevereiro.

O segundo comando diz respeito aos preços a prazo. E estalaja uma única vedação, ou seja, a de que os preços a prazo não podem servir de base de cálculo para a determinação dos preços a vista.

Desta forma, se uma empresa não negociava com preços a vista, mas exclusivamente a prazo, em 27 de fevereiro, à evidência, deverá ter para base de cálculo de seu preço congelado valores inferiores a aqueles das vendas financiadas.

O segundo comando normativo, todavia, não oferece padrões de redução, razão pela qual a única interpretação possível para o artigo 35 § 1º é aquela que, sendo inferior ao preço a prazo, qualquer preço a vista negociado pode servir de base de cálculo para o congelamento. Não há parâmetro de conversão.

Ora, se o preço a vista para mercadorias negociadas a prazo deve ser apenas inferior em sua base de cálculo, aceita-se claramente que qualquer que se-

ja o parâmetro adotado e/ou negociado pode este servir de base de cálculo de preço a vista não praticado em 27 de fevereiro.

Nesta linha de raciocínio, o ministro José Hugo Castelo Branco, em entrevista à imprensa, no dia 21 de março, declarou que as livres negociações na determinação deste preço a prazo correspondiam ao desejável para uma economia de mercado, cuja ordem econômica e social (artigo 160 inciso I da E.C. nº 1/69) apregoa como seu princípio maior o da liberdade de iniciativa.

Por todo o exposto, verifica-se que, para as empresas que não praticavam preços a vista, os preços a vista congelados pelo § 1º do artigo 35 do D.L. nº 2.284/86 devem ser inferiores aos praticados a prazo, mas sem norma de deflação, de tal forma que as livres regras de mercado é que determinarão por determiná-las.

Mister se faz o esclarecimento de que o preço a vista de tabela existente em 27 de fevereiro, mas não praticados, é irrelevante para a conformação do pre-

ço congelado, a não ser que o preço a vista tenha sido praticado nos dias imediatamente anteriores, o qual servirá de base de cálculo para o congelamento.

Finalmente, o § 2º equipara o congelamento ao tabelamento oficial, na medida em que o governo optou por tabelar apenas alguns produtos, permitindo que cada empresa adotasse os preços que praticou em 27 de fevereiro como os eficazes no atendimento à nova ordem econômica e financeira do País.

O § 2º não só oferta flexibilidade maior a essa política, sem interferir profundamente nas realidades de cada setor ou empresa, como ainda traz, como válvula de compensação, a possibilidade de alterações, por ato do Poder Executivo, cuja constitucionalidade, em face do artigo 6º da E.C. nº 1/69, não tem neste artigo o campo ideal para discussão.

(*) Professor de Direito Econômico da Universidade Mackenzie e presidente do Instituto dos Advogados de São Paulo.

Opinião

Uma guerra oculta

"A guerra no golfo Pérsico, agora no seu sexto ano, prossegue implacavelmente. Depois de um longo período de aparente equilíbrio de forças, os iranianos conseguiram há algumas semanas atravessar o Chatt-el-Arab, o rio que servia de fronteira entre os dois países, e ocupar a cidade portuária iraquiana de Faw. A vitória não tem grande importância em termos de técnicas militares. Para chegar às estradas e cidades que são objetivos mais importantes, os iranianos teriam de transpor uma larga faixa de pântanos e, depois, o deserto, no qual a força aérea e os blindados iraquianos supostamente seriam mais eficazes. Mas a captura de Faw reforça a sensação dos iranianos de que o tempo está do seu lado. Agora iniciaram outro ataque nas montanhas bem ao norte. Os iranianos estão com a iniciativa", diz o The Washington Post.

"Apesar de os iraquianos terem começado a guerra, depois de sua investida inicial, eles têm estado persistentemente na defensiva", continua o jornal. "Tiveram muito tempo para refletir sobre as implicações do cotejo populacional, no qual os iranianos os superam em número, na proporção de três para um. Houve diversas tentativas ansiosas por intermediários para negociar a paz, mas todas fracassaram pelo mesmo motivo — a implacável hostilidade do aia-

tolá Khomeini. Tendo-se envolvido em uma guerra que, segundo parece, não pode ser vencida ou interrompida, o Iraque está em uma posição desagradável, apesar do poderio militar de suas defesas. A perda de Faw não pode ter modificado muito o estado de espírito de Bagdá". E mais:

"Uma particularidade dessa longa guerra é a pouca atenção que recebe no resto do mundo. Houve gigantescas batalhas e estardalosas perdas de vidas. Algumas das lutas lembraram a guerra das trincheiras da Primeira Guerra Mundial. Mas nenhum dos dois lados permitiu a observadores externos chegar perto — muito menos o tipo de estrangeiro que carrega uma máquina fotográfica. Existem poucas fontes de informação confiáveis, exceto os satélites de espionagem.

"Mas, se as informações são restritas, os cacifes são evidentes. Não é um assunto local. A OPEP pode estar em confusão, mas o preço mundial do petróleo ainda depende crucialmente das exportações provenientes do golfo Pérsico. Em toda a região, as estruturas políticas são frágeis, e um lado dessa guerra pretende levar sua revolução religiosa na direção ocidental, para os estados árabes. Um repentino sucesso de qualquer um dos lados provocaria reflexos que ultrapassam as fronteiras dos envolvidos na guerra.

O sucesso militar ainda parece menos que provável. Mas, infelizmente, não se pode dizer com segurança que é impossível."

Como diminuir a pressão feita pelo atacadista

Antônio Antunes (*)

Em 1983, apresentei ao governo do presidente Figueiredo uma proposta que teria como finalidade reduzir o aumento do custo de vida, eliminar o atravessador e aumentar a arrecadação do IPI e do ICM.

Era uma adaptação do sistema de controle de preços utilizado na Europa com base em nosso sistema tributário.

A liberdade de comércio seria mantida, não havendo arrocho em setor algum que fosse produtivo.

Em fevereiro de 1985 esta proposta foi por mim entregue ao presidente Tancredo Neves, porém, em virtude de sua morte, tampouco teve continuidade.

Agora, por iniciativa do senador Alfredo Campos (PMDB-MG), está-se



transformando em projeto de lei.

O sistema é simples e bastaria que o governo lançasse um selo nos moldes do que já se faz com os cigarros, contendo preço de compra (preço de venda fabricante mais frete, mais o valor do ICM diferencial) e preço de venda consumidor.

O preço de venda consumidor (PV) será o que determina as leis que regem o mercado, 20 ou 25% superior ao preço de compra (PC). A relação PV/PC será sempre uma constante, e isso não significará tabelar produtos, mas sim moralizar o mercado, limitando o preço máximo em relação ao custo.

Todo e qualquer produto embalado teria de possuir o selo, afixado na embalagem. O ICM total seria de responsabilidade do fabricante ou equiparado a fabricante. Assim sendo, o produtor passa a ser o responsável pelo pagamento do ICM integral, portanto

no preço de custo já estaria incluído o ICM do produtor mais o ICM diferencial. Caso o produtor faturasse um produto a outro estado, este produtor seria obrigado a efetuar o recolhimento do ICM diferencial ao estado consumidor. Por envolver fretes distintos para cada estado, os selos levarão a sigla do estado consumidor.

Atualmente, no Brasil, todas as empresas recolhem impostos e encargos sociais de terceiros para pagamento diretamente ao governo (ISS, Imposto de Renda, INPS e PIS).

Todo comerciante que tivesse produto sem selo seria punido com multas elevadas. Durante a implantação do sistema, todos os produtos sem selo teriam, como preço máximo, o valor do selo inicial.

A sonogação do ICM e do IPI seria reduzida a zero.

Não haveria estoques especulativos.

ques por não poder especular, porém outras iriam aumentar para usá-los como chamariz na venda de outros produtos. O papel fiscalizador do governo tornar-se-ia mais acentuado junto ao produtor e muito diminuído em relação ao comerciante. A quantidade de papéis manipulada pelos órgãos de arrecadação diminuiria em 80%. Caberia ao governo controlar quanto uma empresa poderia aumentar seus preços, baseado no aumento dos insumos que compõem seus produtos.

Seria comum encontrar em um supermercado um mesmo produto com dois preços distintos, um com preço mais baixo, adquirido em época anterior, e outro com preço mais elevado. Encontraríamos também concessionários com veículos iguais a preços distintos.

A substituição do selo pelo comerciante seria impossível, porque ele não teria como adquiri-lo. Tam-

bém pelo fabricante a substituição do selo não seria interessante, por acarretar novo pagamento integral de ICM e IPI.

Qualquer comerciante poderia vender abaixo do preço afixado, mas nunca acima. O atravessador deixaria de existir em razão de o preço final estar limitado.

Enquanto existisse produto com preço velho, consumidor algum compraria produto com preço novo; com isso, retardaríamos o aumento dos preços, diminuindo assim o aumento do custo de vida.

A coragem que faltou em 1983 já não falta mais. Esta será a válvula de escape para o descongelamento e a volta à livre iniciativa. Talvez o único meio de diminuir a pressão que o atacado exerce sobre o comércio.

(*) Diretor da Associação dos Revendedores de Derivados de Petróleo da Região de Campinas (Recap) e da Ultra-Propaganda e Marketing.

GAZETA MERCANTIL

Publicada desde 1920

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Herbert Victor Levy
Presidente
Luiz Fernando Ferreira Levy
Vice-Presidente
Abílio dos Santos Diniz
Paulo Guilherme Aguiar Cunha
Fernando Moreira Salles
Paulo Roberto Ferreira Levy
Roberto de Souza Ayres

CONSELHO EDITORIAL

Herbert Victor Levy
Presidente
Luiz Fernando Ferreira Levy
Vice-Presidente
Olavo Egidio Setubal
Ceiso Laffer
Fernando Moreira Salles
Paulo Roberto Ferreira Levy
Luiz Fernando Cirne Lima

DIRETORIA

Luiz Fernando Ferreira Levy
Diretor Geral
Roberto Müller Filho
Diretor Editor
Henrique Alves de Araújo
Diretor Superintendente
Antonio Carlos Cortese
Diretor Administrativo e Financeiro
Heitor Proença
Diretor Comercial
José Carlos Fonseca Ferreira
Diretor de Marketing

Diretores Adjuntos:

Diretores Regionais: