



Índice de Preços ao Produtor Indústrias Extrativas e de Transformação - IPP

Nota metodológica n. 01

**Âmbito da pesquisa e abrangência geográfica,
variável investigada e
unidades de investigação e de informação**

Versão: Abril de 2019

Presidente da República
Jair Messias Bolsonaro

Ministro da Economia
Paulo Roberto Nunes Guedes

**INSTITUTO BRASILEIRO
DE GEOGRAFIA E
ESTATÍSTICA - IBGE**

Presidente
Susana Cordeiro Guerra

Diretor-Executivo
Fernando José de Araújo Abrantes

ÓRGÃOS ESPECÍFICOS SINGULARES

Diretoria de Pesquisas
Claudio Dutra Crespo

Diretoria de Geociências
João Bosco de Azevedo

Diretoria de Informática
José Sant'Anna Bevilaqua

Centro de Documentação e Disseminação de Informações
David Wu Tai

Escola Nacional de Ciências Estatísticas
Maysa Sacramento de Magalhães

UNIDADE RESPONSÁVEL

Diretoria de Pesquisas

Coordenação de Indústria
Flávio Renato Keim Magheli

Ministério da Economia
Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE
Diretoria de Pesquisas

Índice de Preços ao Produtor Indústrias Extrativas e de Transformação - IPP

Nota metodológica n. 01

**Âmbito da pesquisa e abrangência geográfica,
variável investigada e
unidades de investigação e de informação**

Versão: Abril de 2019

Âmbito da pesquisa e abrangência geográfica¹

O âmbito do Índice de Preços ao Produtor - Indústrias Extrativas e de Transformação - IPP está delimitado pelas empresas desse segmento, conforme estabelece a Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE 2.0, com exceção da *Fabricação de produtos diversos*, atividade bastante heterogênea, e da *Manutenção, reparação e instalação de máquinas e equipamentos*, que são serviços industriais. Considerando as particularidades do sistema de estatísticas industriais do IBGE, a população-alvo inclui as empresas industriais juridicamente constituídas, isto é, registradas no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica - CNPJ, da Secretaria da Receita Federal, e com 30 ou mais pessoas ocupadas na Pesquisa Industrial Anual - Empresa, PIA-Empresa. O IPP é uma pesquisa cujos resultados são nacionais, sem, portanto, regionalização das informações.

Variável investigada

O IPP investiga, mês a mês, os preços recebidos pelo produtor, isentos de impostos, tarifas e fretes (que elevam o preço para o consumidor do produto, mas não elevam o faturamento da empresa, uma vez que ela repassa os valores para o governo, no caso de impostos e tarifas, ou paga a transportadoras, quando o produto é feito por terceiros) e definidos segundo as práticas comerciais mais usuais da empresa. Além disso, os produtos coletados são especificados em detalhes (características físicas dos itens e transações comerciais em que estão envolvidos), em negociação direta com as empresas informantes, garantindo, assim, que sejam comparados com produtos homogêneos ao longo do tempo. Mudanças de qualidade devem ser identificadas e tratadas como tal, não podendo, portanto, ser confundidas com aumento ou diminuição de preços. Em síntese: uma observação de preço é definida como o preço de um produto especificado (item), num determinado momento do tempo, e todos os seus termos de venda, incluindo-se os descontos e as ofertas especiais.

De acordo com as recomendações internacionais, foi estabelecido como meta o levantamento dos preços de vendas efetivos. Na prática, isso exclui preço de lista: referência para uma negociação inicial, porém não mais do que uma referência, pois os preços efetivamente praticados vão depender de uma série de fatores, que se estendem desde a fidelidade do cliente, o tamanho da compra, a forma de pagamento, até o prazo de entrega. Como a definição dos produtos segue um padrão definido pelo questionário de especificação, nele estão registradas todas as características da transação que serão informadas ao IBGE.

As recomendações internacionais indicam várias alternativas de levantamento de preço. Pode-se, por exemplo, optar pela coleta do preço de uma transação ocorrida num determinado dia do mês, como, por exemplo, o dia 15; ou o primeiro dia útil próximo dele; ou, ainda, como adotam os Estados Unidos, a terça-feira da semana do dia 15. Na prática brasileira, porém, uma grande parte das empresas tem dificuldade de resgatar essa informação em seus bancos de dados. Outra opção é a tomada dos preços unitários, ou seja, o preço médio das transações praticado num determinado mês. Neste caso, há alguns riscos associados quando a especificação do produto é feita num nível genérico. Se, por exemplo, a especificação for tal que contemple tanto os sapatos masculinos quanto os femininos, as variações observadas não refletiriam nem a ocorrência no preço dos sapatos masculinos, nem a dos femininos. No IBGE, raramente se permite especificação tão genérica. Assim o preço unitário (por exemplo, dos sapatos femininos de plástico, vendidos para uma determinada empresa varejista, à vista, sem impostos etc.) representa uma transação muito bem-definida. Esta é uma forma de coleta bastante usual no caso brasileiro.

¹ Informações mais detalhadas sobre os procedimentos metodológicos de cálculo do Índice de Preços ao Produtor - Indústrias Extrativas e de Transformação - IPP podem ser solicitadas via e-mail <ibge@ibge.gov.br>; atendimento telefônico 0800-721-8181; ou obtidas em contato com a Coordenação da Indústria: Avenida Chile, 500, 5º andar - CEP 20031-070, Rio de Janeiro - RJ, telefone: (21) 2142-4513.

Unidades de investigação e informação

O objetivo do IPP é levantar os preços transacionados pelas indústrias extrativas e de transformação em todos os mercados de atuação. Ao contrário da produção física, muito bem associada a um local físico — a fábrica, um endereço de atuação da empresa —, a definição do preço não se dá, necessariamente, em associação com a produção. O preço é uma variável que depende de muitos fatores, entre eles os custos de produção, o lucro e o mercado em si. Assim, mais importante do que considerar a unidade de investigação (na prática é o preço essa unidade), é determinar como se define o preço e onde este pode ser coletado. Por certo, essa complexidade só ocorre nas empresas com mais de uma planta, que atuam tanto em mercados regionais, quanto nacionais e internacionais. Em empresas menores, de uma única planta e com foco em mercados regionais, a unidade fabril se confunde com a própria empresa.

Para algumas empresas, mesmo que os produtos sejam produzidos em várias unidades e por distintas atividades, sua política de mercado é definida num único local, e há um único departamento que cuida da comercialização dos produtos. Em termos práticos, a coleta em uma empresa com muitas unidades locais dependerá de sua organização. No caso de preços, as empresas organizam-se, *grosso modo*, em três grandes modelos:

- Os preços são definidos nas unidades locais. Neste caso, a unidade de investigação e a de informação são as mesmas; ou
- Há apenas um preço na empresa, e as diferenças decorrem de impostos, tarifas e fretes, valores que, no caso do IPP, não devem ser incluídos na informação dada à pesquisa. Neste caso, a unidade de informação é a empresa, e os preços recolhidos são comuns a todas as unidades locais; ou
- Cada linha de produção tem uma política própria de preços e, mais do que isso, setores distintos cuidam desses preços. Neste caso extremo, a unidade de informação não pode ser nem a unidade local, nem a empresa, mas uma parte menor (um departamento). T tamanha complexidade levou à criação do Grupo de Coleta, que é, enfim, o informante responsável pelos registros dos preços, o qual pode ser um departamento, uma unidade local, um conjunto de unidades locais, ou a própria empresa.

16 de abril de 2019

Diretoria de Pesquisas