



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
Instituto de Economia

**“Guerra Fiscal no Brasil e alterações das estruturas produtivas
estaduais desde os anos 1990”**

Soraia Aparecida Cardozo

Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Economia da UNICAMP para obtenção do título de **Doutor em Desenvolvimento Econômico**, área de concentração: **Desenvolvimento Econômico, Espaço e Meio Ambiente**, sob a orientação do **Prof. Dr. Wilson Cano**.

*Este exemplar corresponde ao original da tese defendida por **Soraia Aparecida Cardozo**, em **05/02/2010** e orientada pelo **Prof. Dr. Wilson Cano**.*

CPG, 05/02/2010.

Campinas, 2010

**Ficha Catalográfica elaborada pela Biblioteca
do Instituto de Economia/UNICAMP**

C179g	Cardozo, Soraia Aparecida Guerra Fiscal no Brasil e alterações das estruturas produtivas estaduais desde os anos 1990 / Soraia Aparecida Cardozo. -- Campinas, SP: [s.n.], 2010. Orientador : Wilson Cano Tese (doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia. 1. Política tributária – Brasil. 2. Federalismo. 3. Desenvolvimento regional. I. Cano, Wilson. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título. 10-022-BIE
-------	---

Título em Inglês: Fiscal war in Brazil and state productive structure alterations since the 1990's

Keywords: Fiscal policy; Federalism; Regional development

Área de Concentração: Desenvolvimento Econômico, Espaço e Meio Ambiente

Titulação: Doutor em Desenvolvimento Econômico

Banca examinadora: Prof. Dr. Wilson Cano
Prof. Dra. Ana Lúcia Gonçalves da Silva
Prof. Dr. Sergio Roberto Rios do Prado
Prof. Dr. Fabrício Augusto de Oliveira
Prof. Dr. Reginaldo Souza Santos

Data da defesa: 05-02-2010

Programa de Pós-Graduação: Desenvolvimento Econômico

Tese de Doutorado

Aluna: **SORAIA APARECIDA CARDOZO**

**“Guerra Fiscal no Brasil e alterações das estruturas produtivas
estaduais desde os anos 1990”**

Defendida em 05 / 02 / 2010

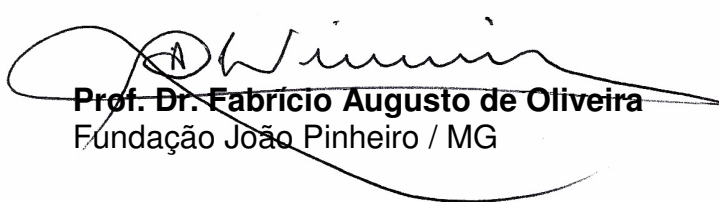
COMISSÃO JULGADORA



Prof. Dr. Wilson Cano
Instituto de Economia / UNICAMP



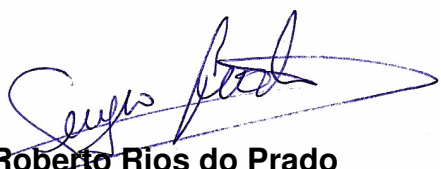
Prof.ª Dr.ª Ana Lúcia Gonçalves da Silva
Instituto de Economia / UNICAMP



Prof. Dr. Fabrício Augusto de Oliveira
Fundação João Pinheiro / MG



Prof. Dr. Reginaldo Souza Santos
Universidade Federal da Bahia



Prof. Dr. Sérgio Roberto Rios do Prado
Instituto de Economia / UNICAMP

AGRADECIMENTOS

A elaboração deste trabalho só foi possível em virtude da utilização dos recursos disponibilizados pela Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo – FAPESP. A reserva técnica da bolsa de doutorado possibilitou que eu viajasse para as capitais dos dez estados selecionados e realizasse pesquisas e entrevistas nas secretarias responsáveis pela formulação e implementação das políticas de atração de investimentos. Sem esses recursos públicos, esta pesquisa não teria sido desenvolvida.

Durante minha formação acadêmica no IE/UNICAMP tive o privilégio de ser aluna do Prof. Wilson Cano desde minha graduação no curso de Ciências Econômicas. Suas interpretações sobre os processos de desenvolvimento econômico e sobre a dinâmica regional da economia brasileira influenciaram positivamente minha formação de economista, pesquisadora e professora. Fecho esse ciclo na UNICAMP com sua orientação, que foi de grande importância para a elaboração deste trabalho, pois sempre expressou confiança em relação às minhas decisões, deu orientações precisas e importantes, além dos retornos rápidos em relação aos textos que lhe apresentei.

Aos funcionários do IE/UNICAMP, particularmente Cida e Alberto, pela atenção e simpatia com que me trataram sempre que precisei.

A elaboração desta tese contou com o apoio de inúmeras pessoas espalhadas por esse país: pessoas que me receberam em suas casas e em seus trabalhos durante minhas pesquisas. Começo por aquelas que me acolheram: em Belo Horizonte, agradeço a Célia, que sem me conhecer, como uma autêntica mineira, me ofereceu “pouso” e simpatia nos dias que lá estive; em Vitória contei com a acolhida de Dona Joarita e Fabíola, que me ofereceram todo apoio necessário para a realização da pesquisa; agradeço à minha família cearense, representada por Dona Alzerira, pela recepção carinhosa e pelo cuidado para que tudo ocorresse bem durante a pesquisa em Fortaleza; a Marcelino e Ilaine pela recepção acolhedora durante o inverno gaúcho.

Aos inúmeros técnicos das secretarias e pesquisadores dos institutos de pesquisas estaduais que concederam entrevistas e informações, meu agradecimento. Não citarei os nomes pelo simples motivo de correr o risco de esquecer de alguém, pois foram dezenas de pessoas que dedicaram parte dos seus dias de trabalho para que eu pudesse entender um pouco das políticas estaduais de atração de investimentos. Aos professores Fabrício de Oliveira (MG), Carlos Teixeira (ES), Robson Grassi (ES), Jair do Amaral (CE), Simone Uderman (BA), Mauro Thury

(AM), Carlos Paiva (RS), Maria Lúcia (PR), Gilmar Mendes (PR), Júlio Paschoal (GO), obrigada pelas informações que possibilitaram que eu entendesse um pouco mais da dinâmica econômica de seus respectivos estados, assim como das políticas de atração de investimentos.

Ao Ângelo de Angelis, que sempre se mostrou disposto a conseguir contatos nas Secretarias da Fazenda Estaduais, conversar sobre o tema da guerra fiscal e me acompanhar à Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo.

Aos professores Ana Lúcia e Sérgio Prado pela leitura e comentários no exame de qualificação.

Aos casais de amigos Esther e Gori, Hipólita e Brandão, obrigada pelos encontros descompromissados, pelas visitas a Uberlândia, pelo apoio e pela amizade. À Eliane, pela agradável convivência nos anos em que trabalhei na PUC/Campinas. Agradeço ainda a Mônica Schröder, pelos momentos agradáveis. Érika, por compartilhar a pesquisa no Espírito Santo.

A Fernando Macedo pelo incentivo, disponibilização de dados de comércio exterior e confiança em me conceder uma cópia da sua Tese de Livre Docência antes da sua defesa. A Samantha Cunha, pela simpatia e presteza em disponibilizar dados de comércio exterior que complementassem os que eu já tinha.

À Bete, que lavou, passou e cozinhou durante os anos de desenvolvimento desta pesquisa. Seu trabalho assegurou a infra-estrutura necessária para que eu e Carlos tivéssemos o maior tempo possível para nos dedicar às nossas tarefas acadêmicas.

A meus pais, Araci e Bejiamin, que tiveram que compreender minhas ausências nos feriados e nas férias e que sempre me incentivaram e me apoiaram nos meus estudos e nas minhas escolhas. Às minhas irmãs Silmara e Sandra, à minha sobrinha Luísa. Apesar da distância física dos últimos três anos, sinto suas presenças diariamente.

A meu amigo, companheiro e marido, Carlos, obrigada pela companhia, pelo apoio, pela compreensão, pelo amor demonstrado e vivido diariamente. A convivência com você me dá ânimo, revigora e inspira. Obrigada por mostrar a necessidade de darmos um sentido à nossa vida, que vai além das nossas individualidades e das nossas conquistas materiais. Sua sensibilidade e seu desejo de que o mundo seja mais humano e que a riqueza produzida pelos trabalhadores seja distribuída de forma mais igualitária inspira minhas escolhas. Você tornou minha vida mais alegre, mais leve e com mais sentido.

Os sistemas de poder se fazem cada vez mais heterogêneos em um mundo em que os Estados nacionais perdem importância para instituições transnacionais, multilaterais e mesmo regionais. (...) Os padrões monetários tendem a unificar-se, o que amplia significativamente o âmbito de ação da moeda dominante, ao mesmo tempo que se impõe a constituição de vultosas reservas monetárias em benefício das economias centrais. A conseqüente redução da margem de autonomia das autoridades nacionais torna mais difícil alcançar a superação do subdesenvolvimento.

Celso Furtado, *O longo amanhecer: reflexões sobre a formação do Brasil*.

RESUMO

Esta tese propõe-se a examinar em que medida a guerra fiscal interfere na dinâmica do processo de desconcentração da atividade industrial no Brasil. Nesse sentido, tem-se o intuito de responder às seguintes questões: diante do desmantelamento das políticas nacionais que tinham como objetivo o desenvolvimento regional e a superação das heterogeneidades regionais, qual é a capacidade dos incentivos fiscais e financeiros estaduais alterarem a divisão inter-regional do trabalho e mudar especializações produtivas regionais? Os incentivos fiscais necessariamente mudam a participação da atividade industrial estadual na produção nacional? Guardam relação direta com as alterações nas estruturas produtivas estaduais? Os dados que subsidiaram nossa análise ilustram que os incentivos fiscais não necessariamente contribuem para a desconcentração regional da atividade industrial e, além disso, muitas atividades que foram contempladas pelos incentivos fiscais e apresentaram desconcentração espacial foram influenciadas também, em grande medida, por outros condicionantes, situação verificada principalmente para as atividades produtoras de Bens de Consumo Não Duráveis. As atividades industriais classificadas como produtoras de Bens de Capital e Bens de Consumo Duráveis foram demasiadamente beneficiadas pelos incentivos fiscais, entretanto sua desconcentração restringiu-se aos estados das regiões Sul e Sudeste, com exceção daquelas atividades desenvolvidas na Zona Franca de Manaus, das montadoras nos estados da BA e GO, assim como da montagem de produtos de informática também na BA. Nesse sentido, observou-se que os estados que apresentam uma estrutura produtiva menos diversificada e menos complexa incorrem em grandes dificuldades para atração de empresas produtoras de bens mais complexos e de maior conteúdo tecnológico. As fragilidades das políticas descentralizadas como indutoras do processo de desconcentração revelam-se também quando constatamos que as UFs possuem capacidade extremamente diferenciada de atração de investimentos, o que pôde ser observado com base no peso dos recursos direcionados para as empresas sobre a arrecadação estadual de ICMS. Verifica-se, portanto, que as políticas estaduais, no formato de competição fiscal que assumiram nos anos 1990, consistem em transferência de recursos públicos para o setor privado sem que esses recursos necessariamente tenham efeitos majoritariamente positivos sobre a participação estadual na transformação industrial nacional.

ABSTRACT

This thesis aims at examining to what extent ‘fiscal war’ interferes in the dynamics of industrial activity decentralization process in Brazil. In doing so, it is intended to respond to the following questionings: facing national policies dismantling, which focused on regional development and heterogeneity obliteration among the different regions, how much can state tax and financial incentives alter inter-regional labor division and change territorial productive specializations? Do fiscal incentives necessarily change state industrial activity within national production? Do they bear straight relation to the state productive structures’ alterations? The subsidizing data, for the present analysis, illustrate that tax reduction do not necessarily contribute to regional industrial activity decentralization. Furthermore, many of the activities which were favored by the aforementioned incentives and presented spatial decentralization were also influenced, to a considerable extent, by other conditioning circumstances, mainly observed in non-durable consumer goods’ producing activities. Industrial activities classified as producers of capital goods and consumer durables were largely favored by fiscal incentives; nevertheless, their decentralization was restricted to the South and Southeast regions, with exception to those activities developed in Manaus Tax-Free Zone, assembly lines in BA and GO, as well as technological devices’ assembly lines also in BA. It has also been observed that states presenting a less diversified and less complex productive structure incur great difficulties so as to attract enterprises producing more complex goods and with greater technological value. The decentralizing policies’ frailties are also revealed when one acknowledges that different Federal States withstand an incredibly different capacity to attract investment, what one could notice based on the resources directed to the companies under state taxation for Products and Services Circulation Tax (ICMS). It has been verified, therefore, that state policies, in the format of fiscal competition assumed in the 1990’s, consist in public resources transfer to the private sector without having these resources necessarily effecting positively on the State part in the national industry transformation.

ÍNDICE

Introdução	1
Capítulo I: Neoliberalismo: crise da política regional de desenvolvimento e a guerra fiscal.....	17
1.1. Elementos Necessários para a Ocorrência da Guerra Fiscal.....	20
1.2. Crise Fiscal e Financeira do Estado e Novo Modelo Econômico.....	28
1.3. Ajuste Fiscal e Governos Estaduais a partir dos Anos 90.....	36
1.3.1. Antecedentes: centralização tributária e fontes alternativas de crédito.....	37
1.3.2. Os anos 90 e o Controle Fiscal e Financeiro da União sobre os Governos Estaduais.....	41
1.4. Possibilidades e Limites da Guerra Fiscal Como Mecanismo de Desconcentração da Atividade Produtiva.....	47
1.4.1. A Guerra Fiscal no Setor de Serviços.....	50
1.4.2. Novos Desafios para o Entendimento dos Processos de Concentração e Desconcentração Industrial.....	54
Capítulo II: Guerra Fiscal no Brasil e desconcentração industrial a partir dos anos 1990: limites e possibilidades.....	57
2.1. Principais mudanças nas participações estaduais no VTI nacional e nas estruturas produtivas estaduais para o período de 1985 a 2006: uma análise dos três grupos.....	60
2.2. Principais mudanças nas participações no VTI nacional e na composição das estruturas produtivas estaduais: qual o real efeito da Guerra Fiscal?.....	67
Capítulo III: Guerra Fiscal no Brasil: multiplicidade de programas e diferenciais de capacidade de atração de investimento.....	107
3.1. Amazonas.....	108
3.2. Ceará.....	116
3.3. Bahia.....	129
3.4. Goiás.....	139
3.5. Paraná.....	153
3.6. Rio Grande do Sul.....	163
3.7. Espírito Santo.....	172
3.8. Rio de Janeiro.....	186
Considerações Finais.....	193
Referências Bibliográficas.....	201
Anexo I : Políticas estaduais de atração de investimentos no Brasil: o acirramento da guerra fiscal nos anos 1990.....	209
Anexo Estatístico.....	283
Apêndice Metodológico.....	327

Lista de Tabelas

Tabela 1.1	Investimento em infra-estrutura econômica 1990-1998.....	25
Tabela 1.2	Distribuição vertical das receitas tributárias no Brasil (1960-1994).....	32
Tabela 1.3	Repartição (em %) da receita tributária total por nível de governo (1992-2003).....	38
Tabela 1.4	População, número de municípios, PIB per capita e receita tributária per capita - Regiões do Brasil.....	42
Tabela 1.5	Investimento Externo Direto: Distribuição por Atividade Econômica 1995/2005.....	43
Tabela 2.1	Participações Estaduais no Valor da Transformação Industrial Nacional, estados selecionados, 1970 - 2006.....	58
Tabela 2.2	Participações estaduais no GI, GII e GIII – Indústria de Transformação, 1985-2006.....	61
Tabela 2.3	Composição das estruturas industriais estaduais: participação do GI, GII e GIII no VTI estadual – Indústria de Transformação – estados selecionados, 1985-2006.....	64
Tabela 3.1	Atividades industriais incentivadas pela política de incentivos fiscais do estado do Amazonas – relação entre investimento incentivado e VTI, em porcentagem – 2004-2006.....	113
Tabela 3.2	Composição setorial do PIB do estado do AM – 1985 a 2004.....	115
Tabela 3.3	Atividades industriais incentivadas pela política de incentivos fiscais do estado do Ceará – relação entre Investimento Incentivado e VTI, em porcentagem – 1996-2002.....	119
Tabela 3.4	Percentual de empregados na indústria de Couros e Calçados com rendimentos de até dois salários mínimos, CE, BA, SP e RS, anos selecionados.....	122
Tabela 3.5	Distribuição dos Projetos Incentivados pelo FDI por microrregião, Ceará - 1995 a 2002.....	124
Tabelas 3.6	Número de Projetos, Empregos Gerados, Investimentos realizados com benefícios do PROBAHIA – 1992 -2001.....	129
Tabela 3.7	Atividades Industriais Incentivadas pelos Programas de Atração de Investimentos do estado da Bahia, 2000 a 2005.....	130
Tabela 3.8	Atividades industriais incentivadas pelo Programa Fomentar – relação entre Investimento Incentivado e VTI, em porcentagem – 1996-2003.....	146
Tabela 3.9	Atividades industriais incentivadas pelo Programa PRODUZIR – relação entre Investimento Incentivado e VTI, em porcentagem – 2000-2006.....	149
Tabela 3.10	Participação percentual dos investimentos fixos realizados com recursos do FOMENTAR (1) e PRODUZIR (2), empregos previstos e nº de projetos, por microrregião – Estado de Goiás, 1986 a 2008.....	150
Tabela 3.11	Incentivo Financeiro e ICMS Total Arrecadado, em reais de 2006, Relação entre Incentivo Financeiro e ICMS Arrecadado, Estado de Goiás - 2003 - 2006.....	151

Tabela 3.12	Distribuição percentual dos Investimentos aprovados nos Subprogramas do PRODUIR – CENTROPRODUIR (1), COMEXPRODUIR (2), LOGPRODUIR (3), MICROPRODUIR (4) – e empregos previstos, 2002-2008.....	152
Tabela 3.13	Relação entre ICMS incremental dos estabelecimentos enquadrados, prorrogado para pagamento em prazo diferenciado, referente aos programas Paraná Mais Empregos, PRODEPAR e Bom Emprego e Valor da Transformação Industrial (VTI), por atividade industrial, 1999-2006.....	157
Tabela 3.14	Tabelas 3.14: Composição Setorial do PIB, PR – 1985 a 2004.....	158
Tabela 3.15	Evolução do Saldo Comercial com o Exterior segundo atividades industriais selecionadas, PR – anos selecionados.....	160
Tabela 3.16	Distribuição dos Projetos Incentivados pelo Programa Bom Emprego Fiscal por microrregião - Paraná - 2003 a 2007.....	162
Tabela 3.17	Relação entre Investimentos incentivados pelo FUNDOPEM e VTI, Rio Grande do Sul – 1996 a 2006.....	166
Tabela 3.18	Distribuição percentual dos empregados da atividade Fabricação e Montagem de Veículos Automotores segundo faixa de rendimento, RS – para os anos selecionados.....	168
Tabela 3.19	Distribuição dos investimentos fixos realizados com recursos do FUNDOPEM, novos empregos e número de projetos, em porcentagem, por microrregião – 1990 a 2008 (1).....	169
Tabela 3.20	Participação dos 10 e dos 50 maiores beneficiários no total dos incentivos fruídos em cada ano, FUNDOPEM, RS.....	172
Tabela 3.21	Distribuição percentual dos investimentos decorrentes das operações FUNDAP por atividade econômica ES, 1990-2006.....	174
Tabela 3.22	Composição Setorial do PIB do Estado do Espírito Santo, 1985 a 2004.....	175
Tabela 3.23	Atividades industriais incentivadas pelo FUNDAP – relação entre Investimento Incentivado e VTI, em porcentagem – 2000-2006.....	178
Tabela 3.24	ICMS total Arrecadado, ICMS FUNDAP e relação entre ICMS total arrecadado e ICMS FUNDAP, Espírito Santo, 1971-2006.....	179
Tabela 3.25	Peso dos benefícios do FUNDAP sobre o ICMS gerado pelas empresas beneficiadas, Espírito Santo, 1994 – 2007.....	180
Tabela 3.26	Distribuição percentual dos projetos, investimentos e empregos, por microrregião, FUNDAP - 1990-2007.....	181
Tabela 3.27	Atividades industriais incentivadas pelo FUNRES – relação entre Investimento Incentivado e VTI, em porcentagem – 2000-2006.....	182
Tabela 3.28	Distribuição do nº de projetos, participação percentual dos investimentos, empregos projetados, por microrregião, FUNRES, Espírito Santo, 2000 a 2007.....	183
Tabela 3.29	Projetos Aprovados pelo INVEST-ES por atividade industrial, Espírito Santo, 2003-2007.....	184
Tabela 3.30	Saldo Comercial, por atividade econômica, Rio de Janeiro – anos selecionados (em mil dólares).....	186

Tabela 3.31	Atividades industriais incentivadas, Rio de Janeiro, relação entre Investimento Incentivado e VTI, em porcentagem – 1996-2003.....	189
Tabela 3.32	Distribuição dos investimentos realizados com incentivos, Rio de Janeiro, em porcentagem, por microrregião – 1995 a 2006.....	190

Lista de Gráficos

Gráfico 3.1	Relação entre Importações e Faturamento, em porcentagem, PIM – 1985 a 2006.....	110
Gráfico 3.2	Balanço Comercial do PIM, 1988 a 2006.....	111
Gráfico 3.3	Relação entre ICMS Recolhido e ICMS Devido e Relação entre ICMS Restituído e ICMS Devido – 1988 a 2006.....	115
Gráfico 3.4	Evolução do rendimento salarial anual médio na indústria de Couro e Calçados - BR, RS, BA, SP e CE, 1996-2006 (em reais de 2006).....	121
Gráfico 3.5	Comparação entre saldo acumulado de empregos gerados na indústria de transformação e empregos projetados pelas empresas incentivadas, Ceará 1996 a 2002.....	123
Gráfico 3.6	Relação entre recursos do FDI e ICMS total recolhido (%), Ceará, 1995 a 2006.....	125
Gráfico 3.7	Relação entre ICMS diferido e ICMS total recolhido (%), Ceará, 1995 a 2006.....	125
Gráfico 3.8	Participação relativa dos ramos de atividade industrial no ICMS diferido, Ceará, 2003 a 2007.....	127
Gráfico 3.9	Comparação entre saldo de empregos e empregos projetados pelas empresas incentivadas, atividades industriais – Bahia, 2000 e 2005.....	132
Gráfico 3.10	VTI/VBP para Borracha e Plástico, BA, RS e SP, 1996 a 2006.....	134
Gráfico 3.11	VTI/VBP para Produtos Químicos, BA, RS e SP, 1996 a 2006.....	134
Gráfico 3.12	Relação entre VTI e VBP para Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, BA – 1996 a 2006.....	135
Gráfico 3.13	Relação entre VTI e VBP para Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, BA – 1996 a 2006.....	147
Gráfico 3.14	Relação entre VTI e VBP para Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, PR – 1996 a 2006.....	156
Gráfico 3.15	Relação entre ICMS incremental diferido e ICMS total arrecadado, em porcentagem - Paraná - 1992 - 2007.....	161
Gráfico 3.16	Participação das atividades industriais incentivadas no total de benefícios fruídos, FUNDOPEM, RS, 1997 a 2004 – participação relativa.....	170
Gráfico 3.17	Total de benefícios fruídos, 1997 a 2004, Estado do Rio Grande do Sul – em mil Reais, Reais de 2005.....	171
Gráfico 3.18	Relação entre benefícios do FUNDOPEM e ICMS total arrecadado.....	171
Gráfico 3.19	Participação do Estado do Espírito Santo nas Exportações e Importações Brasileiras – 1989, 1994, 1996, 2002, 2006 e 2008.....	176
Gráfico 3.20	Saldo Comercial (em US\$ 1.000.000), Estado do Espírito Santo – 1989, 1994, 1996, 2002, 2006 e 2008.....	177

Lista de Quadros

Quadro 2.1	Empresas automobilísticas associadas à Anfavea, suas unidades industriais e seus produtos e serviços.....	73
------------	---	----

Lista de Mapas

Mapa 1	Evolução da Produção de Cana-de-Açúcar em Goiás, 2003 a 2009.....	143
--------	---	-----

INTRODUÇÃO

Esta tese tem como principal objetivo examinar em que medida a guerra fiscal interfere na dinâmica do processo de desconcentração da atividade industrial no Brasil, desde os anos 1990. Nesses termos, tem-se o intuito de responder às seguintes questões: diante do desmantelamento das políticas nacionais que tinham como objetivo o desenvolvimento regional e a superação das heterogeneidades regionais qual é a capacidade dos incentivos fiscais e financeiros estaduais alterarem a divisão inter-regional do trabalho e mudar especializações produtivas regionais? Os incentivos fiscais necessariamente mudam a participação da atividade industrial estadual na produção nacional? Guardam relação direta com as alterações nas estruturas produtivas estaduais?

A guerra fiscal, neste trabalho, é definida como um fenômeno que ocorre em países federativos à medida que as Unidades da Federação (UFs) intensificam suas posturas competitivas para a atração de inversões produtivas através da utilização de instrumentos fiscais e orçamentários. Trata-se, portanto, de uma situação em que as UFs concorrem para oferecer um maior número de vantagens “comparativas” à iniciativa privada, ao promoverem verdadeiros leilões de incentivos aos investimentos. Essas decisões de investimentos podem ser tanto de novos investimentos (nacionais ou estrangeiros) assim como decisões de empresas de migrarem de uma localidade à outra dentro do território nacional. Deve-se ressaltar a observação de alguns autores¹ de que não se trata de enfatizar o caráter cooperativo ou não cooperativo dos governos subnacionais nos sistemas federativos, uma vez que esses sistemas são, intrinsecamente, não-cooperativos. A questão essencial que se deve ressaltar é que a guerra fiscal caracteriza-se quando as ações não cooperativas assumem uma grande proporção e ocorrem de forma isolada, desordenada e desarticulada, sem que haja ações efetivas do poder central para regulamentar e articular as diferentes políticas estaduais². Ou seja, as políticas são implementadas levando-se em consideração apenas os ganhos da UF que as praticam, não sendo uma ação dentro de uma política nacional de desenvolvimento.

As políticas de atração de investimentos formuladas pelos governos estaduais, segundo Cavalcante e Prado (1998), são praticadas no Brasil, pelo menos, desde os anos 1950. Entretanto,

¹ Ver Cavalcante e Prado (1998); Silva (2001); Ferreira (2005).

² Ver Cavalcante e Prado (1998); Prado (2000); Ferreira (2005).

cabe um questionamento: por que elas assumem um caráter tão competitivo nos anos 1990, com proporções não vistas anteriormente? Nesta tese defendemos que nos anos 1990 a guerra fiscal é interpretada como um subproduto do modelo neoliberal implementado no Brasil, pois além de uma série de condições necessárias para sua ocorrência, relacionados ao pacto federativo brasileiro e à organização do sistema tributário (que serão elencadas no Capítulo 1), interpretamos a falta de regulação das ações estaduais por parte do poder central como decorrência da defesa do poder local e de políticas industriais e de desenvolvimento descentralizadas. Nesse sentido, vemos que o acirramento das disputas entre as UFs pode ser entendido, em grande medida, como decorrência da supremacia das forças de mercado, que negam políticas públicas que coordenem o investimento privado, levando a uma situação em que as esferas públicas subnacionais se subordinam às forças do mercado e às exigências do capital privado.

Portanto, se um dos elementos essenciais para a ocorrência da guerra fiscal consiste na falta de regulação das ações subnacionais por parte da esfera federal de governo, vemos essa falta de coordenação como consequência de um modelo econômico pautado em uma reduzida intervenção estatal na promoção do desenvolvimento. Por um lado, governos subnacionais se subordinam à lógica das inversões privadas à medida que a “concorrência” entre as UFs leva à maior redução possível dos custos para o capital privado. Por outro lado, a esfera central de governo não interfere nesse processo, pois não cabe a ela, dentro da lógica do modelo econômico, qualquer tipo de intervenção que altere a decisão privada de investimento.

Voltando para o objetivo central desta tese, vale destacar que apesar da guerra fiscal possuir diferentes dimensões analíticas, nosso propósito consiste em analisá-la enquanto instrumento de política de desenvolvimento regional e industrial. Ou seja, queremos avaliar a capacidade da guerra fiscal, em um contexto de supressão de políticas nacionais de desenvolvimento regional, elevar as inversões produtivas naqueles estados selecionados para a análise, interferir no processo de desconcentração espacial da atividade industrial e contemplar atividades que não compõem de forma significativa a estrutura produtiva estadual.

A análise dos mecanismos legais para atração de investimentos utilizados pelas UFs, desde os anos 1960, confirmou inúmeras semelhanças entre eles, o que nos permite esboçarmos uma periodização das políticas estaduais voltadas para atração de inversões produtivas. Essa

periodização é composta por cinco fases³, influenciadas, a nosso ver, pela conjuntura e política macroeconômicas, pelas reformas nas regras de tributação e pelas atribuições que cada esfera de governo vai assumindo, ou perdendo, motivadas por reformas políticas e macroeconômicas.

A primeira fase vai do final da década de 1960 até o ano de 1975. Nesse período, a maior parte das UFs analisadas implementou fundos de financiamento ao investimento, baseados em dotações orçamentárias e na concessão de financiamento a empresas correspondente a parte do ICMS recolhido. Nesse momento, parte significativa dos recursos federais disponíveis para as políticas de desenvolvimento regional foram direcionados para o Programa de Integração Nacional (PIN) e para o PROTERRA, que, como afirma Carvalho (2001), promoveram uma modernização conservadora no campo na região Nordeste, à medida que houve elevação da concentração fundiária. Trata-se de um período de autoritarismo político, centralização de receitas tributárias nas mãos do governo federal e multiplicação de programas federais setoriais de incentivos à atividade produtiva em detrimento de programas com enfoque regional/territorial. Essas políticas de caráter setorial, segundo Cano (2000), freqüentemente não apresentavam restrições regionais para localização do investimento e, algumas delas, privilegiavam regiões mais desenvolvidas do país. Segundo Carvalho (2001:49)

Assim, a política de incentivos passava a contar, também, além dos incentivos para o desenvolvimento da Amazônia aprovados pela SUDAM que desde 1963 estavam vigorando, com os incentivos de pesca aprovados pela SUDEPE (1967), os incentivos para reflorestamento aprovados pelo IBDF (1968), os incentivos para turismo, aprovados pela EMBRATUR (1968), os incentivos da indústria estatal aeronáutica (EMBRAER), em 1970, e o Programa do Alcool (1975).

Dentro da análise do grau de competição que as políticas estaduais de atração de investimentos assumem desde os anos 1960, consideramos que a primeira fase de maior incidência do uso dos incentivos fiscais pelas UFs insere-se em um contexto, por um lado, de mudanças importantes nas características das políticas de desenvolvimento regional, com a multiplicação de programas com maior enfoque setorial. Por outro lado, a competição interestadual guarda relações diretas, com a reforma tributária de 1967.

Neste sentido, a guerra fiscal é praticada pelos governos estaduais desde a criação do ICM (Imposto Sobre Circulação de Mercadorias). Imposto caracterizado por sua incidência sobre o valor adicionado e cobrado na origem, o ICM surgiu como um imposto de competência dos

³ Essa periodização está baseada naquela apresentada por Cavalcante e Prado (1997), que compreende três períodos: 1º) da segunda metade dos anos 60 a 1975, ano de criação do Confaz; 2º) de 1975 ao início dos anos 1990; 3º) até o final dos anos 1990.

governos estaduais. Entretanto os estados não possuíam o direito de instituir e aumentar alíquotas, o que cabia às decisões do Senado Federal. A partir de 1967, contudo, surge uma certa flexibilização na atuação dos governos estaduais, pois estes, através de convênios regionais, poderiam definir as alíquotas do ICM comuns a todos estados pertencentes a uma determinada região. Nesse sentido, cria-se uma espécie de guerra fiscal regional, visto que estados coligados passaram a utilizar concessões de incentivos fiscais para atraírem investimentos (CAVALCANTE & PRADO, 1998; FERNANDES & WANDERLEI, 2000; SILVA, 2001).

A possibilidade de administrar um importante imposto indireto permitiu que os governos estaduais utilizassem o instrumento tributário para formular estratégias de atração de empresas, apesar do momento de centralização tanto política quanto das receitas tributárias. Foi justamente essa possibilidade de uso do ICM como instrumento estadual de política industrial que motivou a criação do CONFAZ, a partir da Lei Complementar nº 24, de 1975, explicitando a necessidade de regulamentação dos incentivos fiscais estaduais. Como se verá no Anexo ao final desta tese, a alternativa encontrada pelos governos estaduais, diante da ação do CONFAZ, foi a implementação de políticas de incentivo fiscal disfarçadas de incentivo financeiro para ocultar as isenções fiscais, o que abre uma segunda fase no que diz respeito ao uso da guerra fiscal enquanto instrumento de desenvolvimento regional.

Nos anos 1970, grande parte dos fundos criados pelos governos estaduais tinham como órgão gestor seus respectivos bancos de desenvolvimento. Além disso, um terceiro fator, consiste em que parte significativa das ações estaduais que foram implementadas nos anos 70 estava vinculada a ações definidas pela esfera federal de governo, de forma a possibilitar que os estados aproveitassem as oportunidades de investimentos que surgiam estimuladas, por exemplo, pelo IIPND. À época, e a despeito da centralização e do autoritarismo, que distorceram principalmente a política de desenvolvimento regional implementada no início dos 60, produziu-se uma institucionalidade que articulava instituições federais e estaduais com capacidade de direcionamento do investimento para setores prioritários. A crítica que se faz neste trabalho é que essa institucionalidade passou por um processo progressivo de aniquilamento desde os anos 80, levando a ações isoladas dos governos estaduais e de forma bem mais competitiva nos anos 1990.

O corte do financiamento externo para os países periféricos, notadamente os latino americanos, decorrente principalmente da política norte-americana de recuperação da

“hegemonia do dólar forte”⁴, desencadeou uma série de problemas na economia brasileira, desnudando as fragilidades decorrentes de um rápido processo de industrialização periférica, que caracterizou-se pela grande dependência externa no que diz respeito aos aspectos financeiro e tecnológico. A crise da dívida externa revela-se, portanto, como uma verdadeira crise no padrão de financiamento do processo de industrialização brasileiro⁵, tendo impactos negativos sobre investimento público e privado, assim como nas contas externas, além de desencadear uma intensificação do processo inflacionário. Nos anos de 1980 a política macroeconômica foi predominantemente recessiva e houve escassez de recursos voltados para dar sustentação aos investimentos públicos, em virtude da crise fiscal e financeira do setor público, que atingiu tanto a esfera federal de governo, quanto as esferas estaduais. Como observa Carneiro (2002),

Dada a restrição financeira sobre o setor público, oriunda do estoque de dívidas, tudo indica que nos anos 80 foram tentados dois padrões de ajustamento inconsistentes. Na primeira metade da década, a obtenção de um superávit primário insustentável, acompanhado da perda de receita e fundado no corte dos investimentos, e, na segunda, a recuperação de gastos ativos, em especial dos gastos correntes, excessivamente liberal não contribuíram para amenizar as dificuldades de financiamento do setor público. Além disso, o Tesouro foi obrigado a arcar com o ônus crescente dos desequilíbrios das empresas estatais, que se torna fator adicional de constrangimento aos gastos públicos.

Como observa Cano (2008:23-24), os impactos da crise sobre a economia brasileira e o respectivo padrão de ajustamento, predominantemente recessivo, fez “diminuir a ação do Estado no plano nacional e regional e, também, debilitar o investimento privado, notadamente o industrial, atingindo, sobretudo, o núcleo da dinâmica industrial, que estagnou, diminuindo os efeitos impulsionadores de desconcentração industrial”. A desconcentração na década de 1980, portanto, arrefeceu, segundo o autor, porque além de São Paulo (núcleo da dinâmica industrial) ter crescido a taxas inferiores ao do restante do país, as taxas de crescimento da periferia também foi muito baixa.

É nesse contexto, que interpretamos a existência de uma terceira fase das políticas estaduais de atração de empresas, na qual muitos programas foram desativados e aqueles que se sustentaram passaram a ter como principal elemento de atratividade a ausência de correção monetária nos financiamentos direcionados às empresas. Em outras palavras, a prática mais utilizada nesse período foi o subsidiamento de recursos direcionados às empresas privadas, que

⁴ TAVARES (1983).

⁵ GOLDENSTEIN (1994).

na verdade consistia em financiamento correspondente a uma parcela do imposto que deveria ser recolhido, sobre o qual não incidia correções monetárias em um contexto de elevada inflação.

Essa fase vigorou até 1994, pois a partir da estabilização dos preços na economia brasileira houve a necessidade de criar mecanismos que diferenciasssem as políticas estaduais entre si. Como veremos no Capítulo 1 desta tese, esse processo de acirramento das disputas interestaduais ocorre em um contexto em que os governos estaduais apresentavam graves problemas em suas finanças, eram implementadas negociações de suas dívidas, tendo como efeito a elevação do engessamento de seus gastos juntamente com sérias restrições ao endividamento público estadual.

Segundo Belluzzo & Almeida (2002:373-374), a adoção do Plano Real explicita um objetivo muito mais amplo que a estabilidade de preços, pois tratou-se de um projeto de “desenvolvimento liberal”. Para os autores,

Tal estratégia de desenvolvimento, em geral associada às recomendações do Consenso de Washington e adotada pelos governos da América Latina, está apoiada em quatro supostos: a estabilidade de preços cria condições para o cálculo econômico de longo prazo, estimulando o investimento privado; a abertura comercial (e a valorização cambial) impõe disciplina competitiva aos produtores domésticos, forçando-os a realizar ganhos substanciais de produtividade; as privatizações e o investimento estrangeiro removeriam gargalos de oferta na indústria e na infra-estrutura, reduzindo custos e melhorando a eficiência; a liberdade cambial, associada à previsibilidade quanto à evolução da taxa real de câmbio, atrairia poupança externa em escala suficiente para complementar o esforço de investimento doméstico e financiar o déficit em conta corrente.

Embora em um primeiro momento a estabilização tenha possibilitado uma elevação da demanda agregada em virtude da queda do imposto inflacionário, a arquitetura macroeconômica baseada em câmbio valorizado e juros altos levou a economia brasileira a taxas medíocres de crescimento econômico (Belluzzo & Almeida: 2002). A retomada do investimento externo direto se deu de forma concentrada em setores mais protegidos, como foi o caso do setor automotivo, que contou com um regime especial, além daqueles que passaram por processo de privatizações e por outras formas de mudança patrimonial.

Trata-se, portanto, de uma fase da economia brasileira em que muitos setores industriais passaram por uma reestruturação, há a retomada do IDE em setores específicos, mas a economia brasileira cresce pouco e as taxas de desemprego são elevadas. As exportações, ao longo do período, foi o principal eixo de crescimento da economia brasileira entre 1994 e 2002. Segundo Cano (2008: 228),

(...) os setores que lideraram o (baixo) crescimento foram a agricultura, a agroindústria extrativa mineral, que obtiveram as taxas mais altas. Dado o pífio crescimento da Indústria de Transformação e o baixo crescimento do setor serviços, talvez tenhamos ingressado em um processo regressivo em termos de desenvolvimento econômico, com a agricultura e a mineração aumentando seus pesos no PIB, e a indústria de transformação sofrendo expressiva queda.

O autor destaca que as regiões que mais ganharam pontos percentuais no PIB foram as de expansão da fronteira agrícola agro e mineral, tais como Norte e Centro-Oeste (exceto Distrito Federal), além de Rio de Janeiro (em virtude da expansão da extração petroleira) e Espírito Santo (por causa da expansão da pelotização, metalurgia, celulose e petróleo).

É nesse contexto que tem início uma nova fase na competição interestadual por investimentos com a estabilização de preços a partir de 1994: baixas taxas de crescimento do PIB em virtude de uma política de “recessão planejada”⁶, expansão dos setores voltados para exportação, de modo que as regiões que os concentra teve um dinamismo diferenciado em relação ao restante do país, ausência de políticas nacionais de desenvolvimento e, portanto, supressão de políticas coordenadas voltadas para o desenvolvimento regional.

Essa nova fase da competição fiscal por investimentos no Brasil também é influenciada por elementos que se apresentam antes da instituição do novo modelo econômico, tais como os novos contornos dados ao sistema tributário que é instituído com a Constituição de 1988, que incorporou ao ICM os impostos únicos sobre serviços, dando origem ao ICMS. Além dessa ampliação do antigo ICM, a Constituição garantiu maior autonomia aos governos estaduais. Todavia, a Lei Complementar nº 24, de 1975, continuou vigorando, o que seria, portanto, um fator inibidor daquelas políticas estaduais. Contudo, o que a literatura sobre guerra fiscal no Brasil identifica é que a partir de 1994 intensificou-se a disputa entre os estados, como mostraremos no Capítulo 1.

Nesse sentido, chamamos a atenção para dois fatores: a partir de meados dos anos 1990, há um amplo resgate da prática de criação de fundos destinados ao financiamento de investimento fixo e capital de giro das empresas, ou seja, incentivo fiscal disfarçado de incentivo financeiro, em verdadeiras operações triangulares como definido por Prado e Cavalcante (19984). Esses fundos guardam importantes diferenças em relação aos fundos que vigoraram nos anos de 1970. Primeiro, destaca-se que esses fundos não estavam mais articulados a uma política nacional de desenvolvimento, pelo contrário, foram criados isoladamente, o que amplia a característica de

⁶ FURTADO (1999).

competição. Além disso, não são mais geridos, necessariamente, pelos bancos estaduais ou regionais de desenvolvimento, dada a extinção ou privatização desses bancos em grande parte dos estados analisados. Em alguns, os fundos são geridos atualmente por Agências de Fomento.

Outro fator que se observa, a partir dos anos 1990, é a multiplicidade de programas de atração de investimentos, o que claramente está associada a uma tendência de adaptar os incentivos às necessidades impostas para a atração de empresas específicas. Isso fica claro, principalmente, para o setor automotivo, que foi grande protagonista da guerra fiscal, nos anos 90. Cada estado apresenta uma série de fundos e programas, cuja legislação muda com muita frequência, de modo que extingue programas, cria outros, reformula os que já existem.

Se no momento de elevada inflação o fator de atratividade consistia na inexistência de correção monetária, nos anos 1990, outra arquitetura será criada para tornar os estados mais “competitivos”. Em muitos estados foram criados critérios para a atribuição de descontos sobre o saldo devedor. Alguns estados são bem mais agressivos nesse sentido, oferecendo descontos de até 100% sobre o saldo devedor como mostraremos no Anexo. Ou seja, criam mecanismos de financiamento subsidiado, baseados no ICMS gerado pelas empresas, o que, na prática, funciona como verdadeira renúncia fiscal.

Além das operações triangulares, que são denominadas de incentivos financeiros, embora na prática sejam incentivos fiscais, os estados utilizam benefícios fiscais baseados na redução da *base de cálculo* e concessão de crédito presumido. Nesta tese optou-se por analisar os programas implementados nos estados selecionados, que são baseados majoritariamente ou na concessão de financiamento à empresa, correspondente a uma parte do ICMS devido, ou então, consistem na dilação de prazo de pagamento do ICMS⁷. As especificidades de cada programa serão abordadas no Anexo ao final desta tese, que apresenta os instrumentos utilizados dentro de cada programa

⁷ A redução da base de cálculo do imposto consiste em redução da base de incidência da alíquota, o que na prática, funciona como redução do imposto a pagar. O crédito presumido, por sua vez, consiste em benefício fiscal baseado na concessão de um crédito fiscal à empresa sem necessariamente ela ter recolhido o imposto. Trata-se de benefício destinado majoritariamente por empresas exportadoras. As operações mais características dos estados participantes da guerra fiscal consistem nas operações triangulares, em que a empresa recolhe o ICMS (pelo menos contabilmente) e recebe um financiamento do governo estadual correspondente a uma parte do ICMS recolhido e condições especiais para pagamento da dívida no que diz respeito a prazos de carência e amortizações, e definições de descontos sobre o valor devido. Em virtude da exigência, a partir da Lei de Responsabilidade Fiscal, de que essas transações sejam previstas no orçamento, os estados tem utilizado o mecanismo da dilação de prazo para pagamento do ICMS, mantendo as mesmas condições especiais mencionadas para o pagamento dos financiamentos.

para cada estado, assim como os prazos de vigência dos benefícios. Vale entretanto, alguns comentários sobre as definições desses incentivos.

Deve-se, também, ressaltar algumas questões importantes sobre a dinâmica mais geral da economia brasileira desde os anos 90, para termos em mente em qual contexto a guerra fiscal se acirra. A taxa de crescimento da economia brasileira foi de 3% ao ano entre 1992 e 2006, o que mostra que houve perda de dinamismo no período das reformas liberais. As opções de política macroeconômica desde 1994, ao basearem-se, primordialmente, em abertura comercial e financeira, políticas monetárias contracionistas e recorrentes apreciações da moeda nacional, fatores que explicam, em parte, algumas modificações substanciais na estrutura produtiva nacional, tais como a especialização regressiva da economia brasileira, a perda de adensamento das cadeias produtivas e a internacionalização da indústria (CARNEIRO, 2008; COUTINHO, 1997; DE NEGRI, 2003; MARCONI, 2008).

Consideramos, neste trabalho, que os anos de 2000 abrem uma nova fase na competição interestadual. Entretanto, ela é, na verdade, a continuação da tendência observada nos anos 1990, com a implementação, em vários estados, de fundos direcionados ao setor atacadista, ou seja, ao estímulo às centrais de distribuição de mercadorias e também às empresas de *call center*. Trata-se, portanto, da incorporação de novos setores aos programas de atração de investimentos. Ressalta-se, entretanto, que reformulações realizadas nas políticas de alguns estados tentaram corrigir exageros cometidos nos anos 1990, como é o caso dos estados do Ceará e de Goiás. Esses estados comprometeram receitas que deveriam ser transferidas aos municípios ao realizarem operações triangulares (nas quais contabilmente o ICMS é recolhido) com valores que excediam 75% do imposto devido e recolhido. A nosso ver, tanto pressões dos municípios, quanto a Lei de Responsabilidade Fiscal, que exige que sejam previstos no orçamento os recursos destinados às políticas de atração de investimentos, influenciaram as reformulações. Por outro lado, os anos mais recentes são marcados pela generalização das políticas estaduais de atração de investimentos.

A análise da Guerra Fiscal, em sua dimensão específica de política de desenvolvimento regional, não prescinde de questionamentos sobre a importância de uma série outros fatores que influenciam a determinação da localização dos investimentos. Esse fenômeno corresponde a um dos fatores que influenciam o processo de desconcentração industrial, sobretudo a partir dos anos 90 e, de forma alguma, negligenciamos o fato da existência de uma série de outros

condicionantes do referido processo. Deve-se destacar, em primeiro lugar, que existem inter-relações entre a política macroeconômica e a divisão inter-regional do trabalho. O período que vai de 1994 a 2002, caracterizado por uma recessão planejada em conjunto com maior abertura da economia, ao reduzir a importância do mercado interno como eixo de dinamismo da economia *vis a vis* as atividades de comércio exterior possibilitou que aquelas frações do território nacional mais voltadas para o exterior apresentassem capacidade diferenciada de crescimento. A partir de 2003 as áreas que concentram a extração de minérios e alguns produtos agrícolas, continuarão sua expansão em virtude da elevação de demanda de países como a Índia e a China, além da influência da melhoria dos preços das *commodities*. Reforça-se, portanto, as influências diretas da política macroeconômica sobre os determinantes da dinâmica regional, ou seja, sobre a divisão inter-regional do trabalho.

Por outro lado, e respondendo continuamente aos estímulos ou inibições desencadeados pela política macroeconômica, a dinâmica da localização dos investimentos é influenciada por uma série de fatores apresentados pela localidade. Vale lembrar que esses fatores são construídos historicamente e refletem quais são as frações do capital dominante em cada espaço, assim como relações de poder e, conseqüentemente, o padrão de relação entre as diferentes classes sociais. Dentre esses fatores, destaca-se a existência de mão-de-obra qualificada, custo da mão-de-obra, grau de organização sindical dos trabalhadores, infra-estrutura de transporte e logística. Podem se somar a esses elementos “construídos” historicamente a proximidade do mercado consumidor, economias e deseconomias de aglomeração, entre outros.

Esses fatores atuam de forma diferenciada sobre as atividades de cada grupo industrial⁸. No caso dos Bens de Consumo Não Duráveis (GI), que são mais intensivos em trabalho e, relativamente possuem menores exigências de qualificação da mão-de-obra, a remuneração da força de trabalho e o grau de precariedade das relações trabalhistas serão fatores importantes. Ademais, algumas atividades, notadamente a agroindústria, requer proximidade à atividade agrícola.

⁸ Utilizaremos nesta tese a análise por grupos de indústria, da forma como procedeu Cano (2008). Os grupos correspondem a: GI, grupo de indústrias produtoras predominantemente de Bens de Consumo Não Duráveis; GII, grupo de indústrias produtoras predominantemente de Bens Intermediários; GIII, grupo de indústrias produtoras predominantemente de Bens de Consumo Duráveis e Bens de Capital. No apêndice metodológico mostramos quais atividades industriais constituem cada grupo.

As atividades do GII, ao guardarem, em grande medida, relação estreita com as bases de recursos naturais, apresentam uma tendência “natural” a localizarem-se naqueles espaços dotados desses recursos. Além disso, a expansão desses seguimentos guarda uma relação estreita com a dinâmica da demanda externa dado que em grande medida, a produção nacional é destinada ao mercado externo. Nesse sentido, os preços desses produtos no mercado internacional, assim como a dinâmica de crescimento do país demandante (como dito anteriormente, temos como grande exemplo o efeito China sobre diversos produtos exportados pelo país) são fatores que influenciam demasiadamente as decisões de investimento.

No caso do GIII, temos outras particularidades. Por um lado tratam-se de atividades com grande dependência de importações, o que requer proximidade a portos e a aeroportos para a redução de distâncias físicas e temporais para o acesso aos componentes do produto final. Por outro lado, a qualificação da mão-de-obra consiste em elemento importante para as decisões de investimento, o que faz com que surja o fator proximidade a centros de pesquisa e ensino superior como elemento de extrema importância. Aqueles investimentos que se distanciam do pólo em que se concentra o mercado consumidor e a mão-de-obra qualificada, acaba transformando-se, de fato, em linhas de montagem. Em relação ao grau de organização sindical da força-de-trabalho, parte da literatura que aborda a guerra fiscal no setor automotivo ressalta que muitas empresas resolveram localizar seus investimentos fora do ABC paulista em virtude da organização dos trabalhadores naquela região.

Vê-se, portanto, que as decisões de investimento, e mais precisamente as decisões de localização do investimento, estão condicionadas a fatores que atingem de forma diferenciada as atividades industriais. Soma-se a isso a dinâmica mais geral da economia no que se refere aos impactos da política econômica sobre o crescimento ou retração da capacidade produtiva.

Ressalta-se, portanto, que a Guerra Fiscal, nesta tese, não é vista como algo isolado, descolado destes outros determinantes que, como mostramos acima, surgem de processos que inter-relacionam elementos macroeconômicos com elementos determinados territorialmente. Não partimos de uma visão de que o território possui total autonomia em relação à capacidade de atração dos investimentos, mas interpretamos que as frações do território são dotadas de história e são capturadas de forma diferenciada pelo padrão de acumulação capitalista e, nesse sentido, sofrem tanto influências diretas das modificações que ocorrem no referido padrão de acumulação, como também expressam as relações que se estabelecem entre as classes sociais e entre as

diferentes frações do capital. A análise da dinâmica regional deve-se basear, portanto, nos determinantes da divisão inter-regional do trabalho, a qual sofre influência tanto das políticas definidas em um plano macro, quanto pelas especificidades territoriais. Não se trata, portanto, de uma análise que se limite a fazer relações diretas entre vantagens e desvantagens competitivas e localização de investimentos.

Embora a Guerra Fiscal assuma elevada importância como elemento de atração de investimentos nos anos 1990 e influencie diretamente no processo de desconcentração industrial, o uso dos incentivos fiscais apresenta certo grau de redundância⁹ à medida que os estados oferecem incentivos para empresas que investiriam em uma localidade qualquer independentemente da existência dos benefícios. Por outro lado, o grau de redundância pode estar relacionado à magnitude dos incentivos: o grau de barganha das empresas é tão grande e se desenvolve dentro de negociações que envolvem diversas localidades, levando os governos estaduais a elevarem demasiadamente seus incentivos. Destaca-se que alguns investimentos, sobretudo no que se refere aos bens de consumo não duráveis, já apresentariam uma certa tendência de se direcionarem para determinadas localidades em virtude de certos fatores locacionais, e os incentivos não necessariamente são o fator determinante na escolha da localização do investimento. A análise a partir de grupos de atividade, que será utilizada nesta tese, nos permite clarificar um pouco melhor tal evidência.

O projeto de pesquisa que norteou a pesquisa partiu das seguintes hipóteses:

- 1) A guerra fiscal é resultado da fragilidade dos mecanismos de controle do governo federal sobre as ações dos governos subnacionais no federalismo brasileiro. Por outro lado, também tem sua origem relacionada ao enfraquecimento das políticas de desenvolvimento nacional/regional, comandadas pelo governo federal, nas últimas duas décadas. Defende-se, portanto, que nos anos 1990, ela ganha maior intensidade em virtude do modelo de desenvolvimento adotado no país, que é baseado em menor intervenção estatal nas decisões privadas e pela descentralização das políticas de desenvolvimento.
- 2) A guerra fiscal possibilita a desconcentração industrial para setores intensivos em mão-de-obra, que se beneficiam, além dos incentivos fiscais, da mão de obra mais barata e dos sindicatos frágeis, principalmente na região Nordeste do Brasil. Vale

⁹ Ver WELLS (2001).

ressaltar a proliferação de relações de trabalho precárias marcadas pela informalidade nos referidos setores naquela região.

- 3) Por outro lado, a desconcentração de setores capital intensivo, que necessitam de mão de obra qualificada, como é o caso da indústria automobilística, mostra que as maiores perdas de São Paulo são, notadamente, para os estados da Bahia, Rio de Janeiro, Paraná e Rio Grande do Sul. Ao mesmo tempo em que as empresas que se deslocaram para aqueles estados são beneficiadas pelos incentivos fiscais e financeiros oferecidos pelo poder público, continuam próximas dos mercados internos e externos, não tendo elevação dos custos de exportação: estados do Sul, possuem uma localização privilegiada para atingirem o mercado dos países vizinhos que integram o MERCOSUL, além de estarem próximos aos mercados da própria região e de São Paulo; as empresas instaladas na Bahia e Rio de Janeiro, mantiveram suas proximidades a portos.
- 4) A periferia, salvo naqueles projetos de setores mais complexos, como o automotriz (duas rodas) e o eletrônico na Zona Franca de Manaus, ganha mais em termos quantitativos do que em termos qualitativos, visto que grande parte dos empregos que são gerados pela influência da guerra fiscal são de baixa qualificação, baixa remuneração e, muitas vezes, sem a incidência de direitos trabalhistas em virtude da organização de cooperativas de trabalho.
- 5) Apenas naqueles estados que os incentivos se estendem para os fornecedores, há uma maior possibilidade da guerra fiscal gerar um encadeamento intersetorial.

Para a avaliação da participação das atividades industriais no VTI nacional e da composição da estrutura produtiva estadual, dividimo-las em três grupos, como ressaltado anteriormente. Esse recurso justifica-se para, por um lado, avaliarmos o grau de complexidade da estrutura industrial estadual, à medida que, estruturas produtivas com grande peso de empresas produtoras de bens de consumo não duráveis são estruturas produtivas menos complexas, dado que as atividades industriais que possuem o poder de imprimir uma dinâmica “endógena” ao crescimento industrial, como destaca a teoria econômica, consistem naquelas classificadas como produtoras de bens consumo duráveis e de bens de capital. Por outro lado, esse recurso é utilizado para ressaltar a necessidade de políticas específicas setorialmente e, no que se refere à relação

entre atividade industrial e território, mostrar os limites à desconcentração, ou seja, à captação de capitais mais complexos e volumosos por parte de determinadas frações do território.

Deve-se destacar, também que as cadeias produtivas serão impactadas de forma diferenciada pelos processos mais gerais desencadeados na economia brasileira desde os anos 1990. Por isso, optamos por olhar a dinâmica específica dos três grupos de atividade industrial, divididos em GI (grupo produtor essencialmente de bens de consumo não duráveis), GII (grupo produtor de bens intermediários) e GIII (grupo produtor, essencialmente, de bens de capital e bens de consumo durável). Esta tese não está inserida na área de Economia Industrial, mas sim de Economia Regional. Nesse sentido, se propõem a analisar os impactos urbano-regionais da Guerra Fiscal no Brasil e não a dinâmica das diferentes cadeias produtivas que compõem cada um desses grupos industriais. Entretanto, não ignoramos que as diferentes cadeias produtivas possuem dinâmicas diferenciadas, como ressalta Haguenauer et al (2001: 6)

Em cada cadeia produtiva encontram-se indústrias estreitamente relacionadas por compras e vendas correntes, constituindo os principais mercados e/ou fornecedores das demais atividades participantes. Cadeias intensamente integradas no país propagam, internamente à cadeia, movimentos de expansão ou retração, conformando, portanto, um espaço analítico privilegiado para a observação de mudanças estruturais na composição do PIB. Também aspectos relevantes da inserção externa da economia podem ser melhor apreendidos mediante o uso dessa categoria, analisando-se a articulação das cadeias nacionais com cadeias internacionais. Indústrias exportadoras (inseridas como fornecedoras em cadeias internacionais) ampliam o mercado às atividades a montante da cadeia nacional e indicam possíveis fragilidades ou baixo dinamismo nos setores a jusante. Indústrias importadoras apontam deficiências de dinamismo ou de competitividade nas atividades a montante da cadeia, sinalizando áreas potencialmente críticas no caso do agravamento das restrições externas ao crescimento da economia.

Para cumprir os objetivos propostos neste trabalho, foram realizados levantamento de dados, pesquisas e entrevistas nas secretarias estaduais responsáveis pela formulação e implementação das políticas de atração de investimentos para dez estados selecionados para esta tese: AM, BA, CE, GO, MG, ES, RJ, SP, PR e RS. Para AM, BA, CE, GO, ES, RJ, PR e RS conseguimos levantar dados sobre investimentos incentivados, volume de incentivos, localização dos investimentos, entre outros. A análise das participações estaduais na transformação industrial nacional, assim como das estruturas produtivas estaduais, baseou-se nas informações da Pesquisa Industrial Anual (PIA) do IBGE para os anos de 1996 a 2006. Esses dados foram comparados àqueles do último censo industrial, realizado em 1985, entretanto ficou uma lacuna de dez anos para os quais não possuímos dados que nos permitissem fazer comparações com os dados disponíveis. Outro problema metodológico encontrado diz respeito à falta de informações a três dígitos para as atividades industriais de AM, BA, CE, GO e ES, lacuna que foi parcialmente

suprida por dados a três dígitos disponibilizados para os anos de 1996 e 2003. Esses dados contêm, contudo, uma série de sigilos e referem-se às empresas com mais de trinta empregados, elementos que dificultaram a análise.¹⁰

A problemática proposta neste projeto é de extrema importância para discutirmos os limites existentes na condução das pretensas políticas industriais de forma descentralizada e sem uma articulação maior entre as unidades da federação e destas com o governo federal. Em outras palavras, faremos um balanço dos resultados decorrentes da mudança no papel do Estado no Brasil no que diz respeito à política de desenvolvimento nacional/regional, uma vez que analisaremos os impactos das políticas estaduais de incentivos ao investimento diante do vazio instaurado no plano nacional, nos últimos anos.

Além desta introdução e das conclusões, esta tese está organizada em três capítulos e dois anexos. O primeiro capítulo apresentará os principais determinantes da guerra fiscal, nos anos 90, que nesta tese é interpretada como um subproduto do modelo econômico adotado. Chamaremos a atenção para a questão central de que no Brasil não existem mecanismos sólidos de controle das forças de mercado e, dessa forma, o enfraquecimento das políticas de desenvolvimento coordenadas pelo Estado permitem a subsunção das localidades à lógica da acumulação de capital, em um mecanismo em que os poderes públicos estadual e municipal fazem grandes concessões para a iniciativa privada mesmo com suas finanças altamente debilitadas e com engessamento de seus gastos. Nesse sentido, o capítulo abordará o movimento mais geral da crise fiscal e financeira do setor público e a adoção das políticas de corte neoliberal pelo governo central e como essas políticas repercutem sobre as unidades subnacionais, particularmente os estados. A partir dessa contextualização, apresentar-se-á um conjunto de elementos necessários ao entendimento do acirramento da competição por investimentos entre as UFs.

No segundo Capítulo, faremos as conexões possíveis entre desconcentração industrial e guerra fiscal no Brasil com o intuito de examinar se existem relações diretas entre incentivos fiscais e desconcentração industrial. Além disso, analisaremos quais são os impactos da guerra fiscal sobre as estruturas produtivas estaduais no sentido de verificar se ela contribui para uma maior diversificação das estruturas industriais estaduais ou reforça especializações produtivas. Nesse segundo Capítulo, nos preocuparemos em entender as perdas de SP no VTI nacional

¹⁰ Os dados do censo industrial compatibilizados com as PIAs e os dados a três dígitos referentes aos anos de 1996 a 2006 foram gentilmente fornecidos pelo Professor Wilson Cano.

possivelmente decorrentes da guerra fiscal, e, para tanto, analisaremos dados do último censo industrial, realizado pelo IBGE, em 1985, e comparamos com dados da PIA/IBGE para o período de 1996 a 2006. Os dez estados selecionados para este trabalho serão analisados no referido capítulo.

No terceiro capítulo analisaremos quais foram as principais atividades industriais incentivadas, em oito dos dez estados selecionados para esta tese: AM, BA, CE, GO, PR, RS, RJ e MG. Apesar de realizarmos pesquisas e entrevistas nas secretarias estaduais, e fazermos solicitações dos dados, apenas esses oito estados nos disponibilizaram dados referentes a suas políticas estaduais de atração de investimentos. Nosso objetivo é ver qual é a capacidade desses incentivos fiscais promoverem uma possível diversificação da estrutura produtiva estadual, ou seja, até que ponto contemplam novas atividades, ou são direcionados para atividades já desenvolvidas no estado e que já possuem significativa participação na estrutura industrial. Nesse sentido, será realizada a análise dos possíveis impactos da guerra fiscal sobre a geração de empregos, alteração na remuneração do trabalho, composição setorial do PIB e exportações estaduais.

O Anexo 1 apresentará uma síntese e análise das políticas estaduais de atração de investimentos para os dez estados selecionados para esta pesquisa. O objetivo desse anexo é fazer uma recuperação histórica das políticas estaduais e mostrar como o grau de competitividade se eleva, nos anos 1990.

O Anexo 2 consiste no anexo estatístico, onde encontra-se grande parte dos dados que subsidiaram nossas argumentações. Por fim, apresentaremos um apêndice metodológico que esclarece os critérios que nortearam a utilização dos dados, assim como algumas limitações dos dados disponíveis para a realização deste trabalho.

CAPÍTULO I

Neoliberalismo: crise da política regional de desenvolvimento e a guerra fiscal

Nos anos 90, disseminou-se amplamente o ideário da descentralização, tanto no âmbito do sistema tributário e da distribuição das competências sobre os gastos sociais entre as diferentes esferas de governo, quanto na promoção do crescimento econômico. Com maior abertura comercial e financeirização da economia, as escalas local e global foram definidas (por organismos multilaterais e parte significativa da literatura sobre economia e geografia regional) como as responsáveis por ditarem o ritmo de crescimento econômico. Nesse contexto de descentralização e “glocalização”, vários autores¹¹ destacam que a guerra fiscal é retomada¹² com novos contornos e novos determinantes, dentre os quais pode-se destacar o enfraquecimento das políticas de desenvolvimento regional implementadas pelo governo federal, as características do ICMS (imposto sobre o valor agregado, de competência estadual e cobrado na origem) e a intensificação do fluxo de Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) direcionados para a economia brasileira.

Por outro lado, é evidente que existe um elemento central que não está circunscrito às questões inerentes ao território nacional, mas que é essencial para entendermos o processo de competição entre as unidades subnacionais para a atração de investimentos: a própria lógica de valorização do capital leva os grandes grupos empresariais à busca das melhores condições de lucratividade, promovendo verdadeiros leilões entre países, entre regiões, entre estados e entre cidades. Outrossim, a tecnologia utilizada por diversos segmentos industriais permite que as empresas não criem vínculos com o território, movendo-se para outra localidade à medida que surjam melhores condições para o processo de valorização do capital. Cano (2008:5) destaca que

a reestruturação tecnológica e produtiva recentes propiciou, a vários setores produtivos, diminuição de escalas, peso e tamanho, convertendo-os em *footloose*, com menores restrições locacionais, e passíveis, portanto, de menores custos de instalação e de acelerada depreciação.

¹¹ Prado e Cavalcanti (1998); Silva (2001).

¹² Utiliza-se a expressão “retomada” pois, como veremos à frente, a guerra fiscal vem sendo praticada no Brasil desde os anos 70, embora nos 70 e 80 fosse determinada por fatores distintos daqueles que desencadearam essa prática nos anos 90.

Com o objetivo de investigar os elementos determinantes do acirramento da competição entre as unidades subnacionais, nos anos 90, defende-se, neste Capítulo, que a referida disputa na atração de investimentos guarda relações diretas com as políticas de corte neoliberal, que impuseram transformações na atuação do Estado e redundaram em queda do investimento público estatal, dismantelamento das políticas nacional e regional de desenvolvimento, baixas taxas de crescimento do produto, sucateamento e extinção de instituições públicas responsáveis pelas políticas de desenvolvimento regional. Tais transformações consistem em um dos elementos responsáveis pela redução do papel do Governo Federal como regulador das relações federativas no Brasil.

Em decorrência dessas alterações, apresenta-se um conjunto de fatores que contribuem para o aniquilamento das políticas de desenvolvimento regional no âmbito federal, ao passo que os governos estaduais, mesmo com suas finanças altamente debilitadas, utilizam-se de instrumentos, principalmente fiscais, para a atração de investimentos, levando-os a uma postura mais ativa e de rivalidade.

Aparentemente, a atuação dos governos subnacionais parece extremamente contraditória e passível de fracasso imediato. Todavia, Cavalcanti e Prado (1998: 32), defendem que a concessão de incentivos interferirá diretamente na capacidade produtiva da UF e, dessa forma, afetará a capacidade de arrecadação futura. Ou seja, “a base orçamentária em que se apóia o incentivo não é previamente dada: ela é afetada pelo próprio objeto do incentivo, na medida em que aumenta a produção industrial realizada localmente”. Para os autores, os governos subnacionais, mesmo em um contexto de adversidades, podem utilizar-se do incentivo fiscal para a atração de investimento uma vez que esses incentivos, quando limitados apenas ao aspecto fiscal, não têm correspondência direta com a capacidade de gasto da UF. Em outras palavras, o que os governos subnacionais renunciam consiste em uma receita de caráter *potencial*, que não existe no momento da concessão de incentivos. O entendimento de que o estado renuncia de uma receita potencial é um elemento central para entendermos como, em uma situação de finanças debilitadas, os governos subnacionais podem fazer “política” de atração de investimentos.

Para o país como um todo, entretanto, observam-se perdas de receita em uma situação em que as plantas se deslocam de uma localidade para outra dentro do território nacional. Ou seja, não apenas o estado e município atraentes perdem (deixam de ganhar) uma receita *potencial*,

mas, em uníssono, o estado e o município que anteriormente abrigavam tais empresas também perdem receita *real*, além de renda e postos de trabalho.

Em uma análise dinâmica, outros aspectos devem ser levados em consideração. Não necessariamente a empresa receptora do incentivo tem a capacidade de induzir novos investimentos de fornecedores e prestadores de serviços naquela mesma unidade da federação, minando as possibilidades de efeito positivo sobre a capacidade de arrecadação do governo subnacional.

Os dados que serão apresentados no Capítulo 3, porém, permitem incluir dois novos elementos nesta discussão. Primeiramente, veremos que o esforço fiscal medido pela relação entre incentivo fiscal e ICMS arrecadado é altamente diferenciado entre os estados, o que mostra que os custos de atração de empresas assumem patamares muito elevados para as UFs mais pobres. Além disso, vários estados sofreram pressão de grupos empresariais para que os incentivos fossem estendidos para empresas locais que estavam em funcionamento antes da implementação das regras de concessão de incentivos.

Pretende-se destacar, no presente Capítulo, a partir da literatura que analisa os principais determinantes da guerra fiscal no Brasil, que a exacerbação da rivalidade entre as unidades subnacionais de governo, nos anos 90, é um subproduto do modelo econômico adotado. Esse modelo, no que diz respeito às questões regionais, deflagrou o ideal do desenvolvimento local, fazendo com que as localidades entrassem em uma espécie de guerra dos lugares para serem eleitas como *locus* do processo de valorização do capital. Procura-se, fundamentalmente, chamar a atenção para o principal objetivo do capítulo: mostrar que, no Brasil, não existem mecanismos sólidos de controle das forças de mercado e, dessa forma, o enfraquecimento das políticas de desenvolvimento coordenadas pelo Estado Nacional permitem a subsunção das localidades à lógica da acumulação de capital, em um mecanismo em que os poderes públicos estadual e municipal fazem grandes concessões para a iniciativa privada mesmo em um contexto de finanças altamente debilitadas e com engessamento de seus gastos.

Neste capítulo, abordaremos três movimentos que nos permitem reconstituir o contexto em que há a intensificação da postura de rivalidade entre os governos subnacionais no federalismo brasileiro. Primeiramente, faremos algumas considerações teóricas e conceituais sobre a guerra fiscal para, em seguida, apresentarmos os elementos necessários para a sua ocorrência no Brasil. Em seguida, abordaremos o movimento mais geral da crise fiscal e

financeira do setor público e a adoção das políticas de corte neoliberal, a partir das transformações que se dão no governo central. No terceiro tópico, faremos uma análise de como as transformações na esfera federal de governo repercutem sobre as unidades subnacionais, particularmente os estados. Esse aspecto do problema assume caráter um pouco contraditório uma vez que, ao mesmo tempo em que o governo federal perde capacidade de regulação das unidades subnacionais, principalmente em virtude das novas diretrizes ditadas pela Constituição de 1988, que imprimiu maior autonomia aos governos estaduais e municipais, ocorre, por outro lado, movimentos de engessamento e controle dos gastos de estados e municípios. Por fim, mostraremos as principais perdas de participação de São Paulo na produção industrial nacional e lançaremos alguns questionamentos acerca da legitimidade da guerra fiscal como instrumento de “desenvolvimento regional”.

1.5. Elementos Necessários para a Ocorrência da Guerra Fiscal

A guerra fiscal consiste em um fenômeno que se acirra, nos anos 90, e tem como principal característica o embate entre os entes federativos na atração de empresas para seus territórios. As possibilidades das unidades da federação entrarem nessa disputa estão diretamente relacionadas às regras do sistema tributário brasileiro, basicamente no que diz respeito ao ICMS. As características do sistema tributário nacional são elementos necessários, mas não suficientes, para a ocorrência da disputa por parte dos estados para atração de investimentos. No presente tópico, destaca-se quatro fatores que compõem um conjunto de elementos que explicam a ocorrência da guerra fiscal no Brasil e defende-se que a guerra fiscal é uma das manifestações da guerra dos lugares que é desencadeada, nos anos 90, em virtude do ideal de que o poder local é a escala responsável pela promoção do desenvolvimento econômico – entendimento convergente com nossa hipótese central, já apresentada anteriormente, de que a guerra fiscal é uma das consequências do liberalismo em um país periférico, como o Brasil.

A guerra fiscal guarda relação direta com o sistema tributário brasileiro, no qual o imposto sobre o valor agregado mais importante, o ICMS, possui características que possibilitam o acirramento dos conflitos federativos: o referido imposto pertence aos governos estaduais, ao contrário da tendência mundial em que, em sistemas federativos, o Imposto sobre Valor Agregado é de competência do poder central ou está inserido em um sistema em que tanto o

poder central quanto o poder subnacional possuem competência sobre o imposto, simultaneamente.

Apesar do ICMS ser um imposto incidente sobre a circulação de mercadorias, a sistemática de cobrança possibilita que exista uma relação direta entre estrutura produtiva e arrecadação do imposto. Isso ocorre porque, em nosso sistema tributário, em transações dentro de um mesmo estado, o ICMS incide exclusivamente na origem, e em transações interestaduais o imposto compreende um sistema misto de origem e destino. Nesse sentido, o estado que concentrar a maior parte da estrutura produtiva nacional também terá a maior participação na arrecadação de ICMS e, em virtude dessa sistemática de cobrança do imposto os estados têm possibilidade de negociar com as empresas os incentivos fiscais correspondentes ao referido imposto.

Em decorrência disso, a Guerra Fiscal é praticada pelos governos estaduais desde a criação do ICM (imposto sobre circulação de mercadorias) na reforma tributária de 1965/1966. Imposto caracterizado por sua incidência sobre o valor adicionado, o ICM surgiu como um imposto de competência dos governos estaduais que, entretanto, não possuíam o direito de instituir e aumentar alíquotas, o que cabia às decisões do Senado Federal. A partir de 1967, contudo, surge uma certa flexibilização na atuação dos governos estaduais, os quais, através de convênios regionais, poderiam definir as alíquotas do ICM comuns a todos estados pertencentes a uma determinada região. Nesse sentido, cria-se uma espécie de guerra fiscal regional, visto que estados coligados passaram a utilizar concessões de incentivos fiscais para atraírem investimentos (Silva, 2001).

A partir de 1975, o governo federal passou a interferir nas políticas de incentivos fiscais com a criação do CONFAZ (Conselho Nacional de Política Fazendária), uma vez que a utilização do ICM por parte dos governos estaduais como incentivo a novos investimentos deveria ter a aprovação do Conselho. Por outro lado, fazendo parte da política fiscal centralizadora do governo militar, a concessão de isenções de ICM por parte da União, com o objetivo de direcionar os investimentos para regiões mais carentes, era uma prática recorrente. Apesar destas políticas de centralização das decisões referentes à utilização do ICM como mecanismo de atração de investimentos, Silva (2001) mostra que estados como Minas Gerais, Paraná e Rio Grande do Sul criaram uma série de programas de estímulo à produção com outras fontes de recursos mas, que na segunda metade da década de 1980, passaram a utilizar a

ampliação de prazos de pagamentos do ICM (entre outras operações com este imposto) como importante mecanismo de estímulo às inversões produtivas.

A partir da Constituição de 1988, surgem novos elementos que possibilitarão uma postura mais agressiva dos governos estaduais na atração de investimentos, a saber: ampliação da base de arrecadação do ICM, que passa a ser denominado ICMS, com a incorporação dos impostos únicos sobre combustíveis e minerais e, também, com incidência sobre serviços como energia elétrica, transportes e telecomunicações; os estados passaram a ter liberdade para fixar as alíquotas do imposto como marca da descentralização fiscal da Constituição de 1988.¹³

Não obstante a vigência da Lei nº 24/75, que estabelece que as concessões de benefícios fiscais com base no ICMS serão concedidas ou revogadas através de decisão unânime dos representantes dos estados e do distrito federal, mediante a elaboração de convênios em reuniões nas quais estejam presentes representantes de todos os estados e Distrito Federal, sob a presidência de um representante do governo, os estados brasileiros atuam concedendo incentivos de forma desordenada e sem respeito às decisões do CONFAZ.

Os incentivos concedidos pelos estados estão relacionados ao principal imposto estadual, o ICMS, e consistem em isenção por prazo determinado, redução de alíquota, redução da base cálculo, crédito presumido, financiamento do valor do imposto devido com encargos financeiros inferiores aos cobrados no mercado, desoneração do diferencial de ICMS nas aquisições de matérias primas de outros estados. Entretanto, como veremos no Anexo, os incentivos fiscais concentram-se, principalmente, na dilação do prazo de pagamento do ICMS e em mecanismos de financiamento deste tributo. Os prazos geralmente são bastante extensos e os patamares de juros e correção monetária incidentes são muito abaixo das taxas de mercado. Ademais, muitos estados garantem generosos descontos sobre o saldo devedor.

No caso das concessões feitas pelos governos municipais, há isenções de Imposto sobre Serviços (ISS), Imposto Predial Territorial Urbano e Imposto sobre Transferência de Bens Imóveis (ITBI). Os municípios receptores destes investimentos geralmente oferecem, além da isenção dos tributos municipais já mencionados, doação de terreno e obras de infra-estrutura que, em muitos casos, são oferecidos em parceria com os governos estaduais. Em contrapartida, o compromisso da empresa investidora está relacionado com a geração de empregos diretos e

¹³ Sobre reforma tributária na Constituição de 1988 e finanças estaduais ver, respectivamente Oliveira (1992) e Lopreato (1981; 1992; 1993; 1997; 2000).

indiretos que, segundo Rodríguez-Pose e Arbix (1999) e Arbix (2000; 2001), nem sempre ocorrem na proporção definida no projeto inicial.

Dessa forma, segundo Silveira (2006), ao conceder incentivos fiscais a empresas específicas, quebra-se o princípio da isonomia, que consiste na tributação igual de bases econômicas iguais.

Apesar de guardar essa relação estreita com o sistema tributário nacional, a guerra fiscal é intensificada em virtude da confluência desse aspecto do problema outros elementos explicativos: a redução da participação do governo federal na promoção de políticas de desenvolvimento regional e as respostas dadas pelos governos estaduais em um contexto de restrições de gasto.

Cavalcante e Prado (1998) observam que o governo federal, ao reduzir sua participação ativa nas políticas de desenvolvimento nacional e ao reduzir os investimentos produtivos estatais, omite seu papel de coordenador das políticas de desenvolvimento estadual ou regional. Este novo papel do Estado, aliado ao crescente desemprego, provoca políticas descoordenadas de alocação de investimentos. As empresas privadas passaram, com isso, a comandar os grandes blocos de investimento, uma vez que a briga travada entre as unidades da federação vai no sentido de minimização dos custos das inversões produtivas. Desta forma, os governos estaduais tudo fazem para satisfazer as exigências do setor privado.¹⁴ Para esses autores, o conflito, e não a cooperação, é algo intrínseco à Federação visto que nem sempre os interesses dos governos subnacionais são convergentes. O problema está, segundo os autores, na falta de políticas coordenadoras implementadas pelo governo federal que impeçam a alocação desordenada de investimentos no território nacional e o leilão de incentivos causados pela guerra fiscal. Os autores argumentam que o poder de controle e planejamento dos investimentos, através de iniciativas do governo federal, perde-se ao longo dos anos 80, não existindo mais um padrão de atuação do governo federal que possibilite “*que interesses conflitantes entre blocos regionais sejam articulados em um único projeto*” (CAVALCANTE e PRADO, 1998: 21-22).

Vários autores destacam que os governos estaduais utilizam-se dos incentivos fiscais desde os anos 70 como mecanismo de atração de investimentos. Entretanto, no passado, as políticas estaduais, embora tenham utilizado do instrumento fiscal, valiam-se do planejamento econômico, dos bancos de fomento (bancos públicos estaduais e de desenvolvimento regional), de

¹⁴ Ver Cavalcante e Prado, 1998; Silva, 2001; Camargo, 2004; Ferreira, 2005

empreendimentos estatais em setores chave e das empresas estatais estaduais. Essa institucionalidade foi desmantelada nos anos 90 e os governos estaduais foram expostos a uma crescente crise fiscal financeira. Nas décadas de 80 e 90, verificou-se, por outro lado, um processo de transformações na concepção da atuação do Estado juntamente com processos de abertura econômica, maior flexibilização da produção em virtude das transformações tecnológicas, maior financeirização da riqueza. Ao longo desse processo, as noções de intervenção estatal e planejamento vão cedendo espaço à lógica da eficiência de mercado.¹⁵

A tendência de parte da literatura econômica passou a indicar que os lugares devem cumprir as exigências da globalização para se tornarem eleitos pelo capital produtivo. Como ressalta Brandão (2003: 5; grifo nosso),

neste contexto, grande parte da literatura internacional contemporânea adotada de forma mecânica e indiscriminada no país – e que informa parcela majoritária das ações públicas em nível subnacional – proclama que bastaria cumprir as ‘exigências’ da globalização, deste novo imperialismo da ‘partilha dos lugares eleitos’, se ajustando, adaptando e submetendo a esta inexorável ‘fatalidade’, para se tornar um espaço receptivo e conquistador de confiança dos agentes econômicos mais poderosos. Negando completamente a natureza das hierarquias (impostas em variadas escalas) de geração e apropriação de riqueza, segundo este ‘pensamento único’ que invade o debate do desenvolvimento regional, urbano e local na atualidade, **teria ocorrido o fim das escalas intermediárias (e das mediações) entre o local e o global.**

As teorias e as práticas políticas (muitas delas revestidas de um caráter oportunista) norteadas pelos preceitos do desenvolvimento endógeno localizado travam, implícita ou explicitamente, uma oposição ao desenvolvimento nacional, à atuação do poder público na promoção do desenvolvimento econômico e ao poder de atuação da esfera nacional. Para os teóricos do desenvolvimento local endógeno, o local reúne todos os fatores necessários à promoção do desenvolvimento e é capaz de inserir-se individualmente na economia internacional. O objetivo maior das localidades é alcançar mercados externos, negligenciando-se as articulações econômicas e políticas internas com outros locais do mesmo espaço nacional.

¹⁵ As teorias que incorporam a análise sobre economia regional vão passando por importantes transformações ao passo que são, cada vez mais, norteadas pelos preceitos do desenvolvimento endógeno localizado. Ao contrário da noção de inter-relação entre as partes e de correção de desequilíbrios por parte do Estado, para inúmeros teóricos do desenvolvimento local endógeno, o local reúne todos os fatores necessários à promoção do desenvolvimento e é capaz de inserir-se individualmente na economia internacional. O objetivo maior das localidades é alcançar mercados externos, negligenciando-se as articulações econômicas e políticas internas com outros locais do mesmo espaço nacional.

A retomada dos investimentos diretos estrangeiros juntamente com os demais fatores apontados acima, forma o conjunto de elementos explicativos da guerra fiscal em torno de alguns setores, principalmente o setor automotivo.

Na década de 90, houve a retomada dos fluxos de investimentos externos diretos no Brasil estimulados pela abertura econômica, desregulamentação e privatizações. Nesse sentido, aqueles investimentos que não estavam associados à reestruturação produtiva, fusões, aquisições e privatizações, passaram a ser alvo de disputa por parte dos governos subnacionais, principalmente no setor automobilístico. A Tabela 1.1. ilustra a participação das atividades econômicas no fluxo de Investimento Estrangeiro Direto. Interessa-nos destacar a importante participação da indústria de montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias que, em 1995, apresentou uma participação de 7% do estoque total de IED, ao passo que nos anos de 1999, 2001, 2002 e 2003 manteve sua participação em torno de 8% no fluxo de IED.

TABELA 1.1: Investimento Externo Direto: distribuição percentual por atividade econômica 1995/2005

Atividade Econômica	Estoque	Ingressos				Estoque	Ingressos				
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Agricultura, pecuária e extrativa mineral	4	1	3	1	1	2	7	4	11	5	10
Indústria	65	23	13	12	28	34	33	40	35	53	30
Alimentos e bebidas	7	2	2	1	4	5	3	10	3	27	10
Produtos Químicos	13	3	2	2	5	6	7	8	7	7	4
Minerais não metálicos	3	3	1	0	1	1	1	1	0	1	0
Máquinas para escritório e materiais de informática	1	0	0	0	2	0	0	1	0	0	0
Material eletrônico e equip. de comunicação	2	1	1	1	2	2	5	3	3	1	2
Montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias	7	4	1	5	8	6	7	9	8	4	4
Outros	32	10	6	3	6	14	10	8	14	13	10
Serviços	31	76	84	88	71	64	60	56	54	42	60
Comércio por atacado	4	3	5	5	5	6	3	3	3	3	3
Comércio varejista	2	5	1	5	4	4	4	5	3	3	10
Correio e telecomunicações	1	8	5	11	27	18	20	23	22	15	9
Eletricidade, gás e água	1	21	23	9	10	7	7	8	5	6	7
Intermediação financeira	5	5	10	25	6	10	12	7	4	5	8
Serviços prestados às empresas	12	26	35	27	12	11	3	4	7	4	14
Outros	6	8	5	6	7	8	11	6	10	6	9
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Departamento de Capitais Estrangeiros (FIRCE)/BACEN apud Rodrigues & Cruz (2007)

A indústria automobilística foi beneficiada por um novo Regime Automotivo implementado pelo governo federal para atrair novos investimentos no setor: tanto para ampliação da capacidade produtiva, quanto para reestruturação das plantas já existentes. O

resultado foi uma grande expansão do setor, que pode ser comparada com a primeira grande migração das montadoras para o Brasil, no período de 1956-1968. Entretanto, enquanto no passado a indústria automobilística concentrou-se na Região Metropolitana de São Paulo, os novos investimentos, da década de 1990, foram direcionados para os estados do Paraná, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Bahia e Rio de Janeiro.¹⁶

Nesse sentido, pode-se destacar que a disputa entre os entes federativos dentro do território nacional não altera a decisão dos grandes grupos empresariais de investirem no Brasil. Alteram sim a decisão de qual é a localização do empreendimento dentro do território nacional. Como destaca Dulci (2002: 100), a decisão de investimento no país já estava tomada anteriormente e essa decisão não é alterada pela competição entre os entes federativos.

A expectativa de consolidação do Mercosul, junto com o quadro de relativa estabilidade proporcionado pelo Plano Real, ofereceram boas razões para as corporações multinacionais incluírem o Brasil em seus planos de expansão. Considera-se, em geral, que o leilão de incentivos fiscais promovido pelos governos estaduais não foi importante para que essas grandes empresas se definissem por novos projetos no Brasil. Elas o fariam de qualquer maneira por razões de mercado. E se instalariam em princípio na área economicamente central do país. Ora, é precisamente essa opção que o leilão de incentivos pretende alterar. Trata-se de cobrir com vantagens financeiras o custo da alocação de uma empresa em outra região que não aquela que ela escolheria por uma lógica de mercado.

Através do conceito de zona de equivalência utilizado por Cavalcante e Prado (1998), pode-se observar que existem limitações ao deslocamento do capital, uma vez que a empresa seleciona um conjunto de localidades que apresentam requisitos indispensáveis para a sua tomada de decisão: qualificação da mão-de-obra, mercado consumidor, infra-estrutura, vias de escoamento, insumos locais. Essas localidades, por sua vez, apresentam fatores de atratividade semelhantes e o diferencial para a tomada de decisão do grupo empresarial serão os incentivos fiscais e financeiros oferecidos pelo poder público. Por outro lado, destaca-se que quanto mais as possibilidades de investimento se afastam dessa zona de equivalência, maiores devem ser os benefícios, ou seja, maior será o custo do afastamento segundo os autores.

O setor automotivo, todavia, não foi o único que teve sua localização afetada em virtude do “leilão” praticado entre estados e entre municípios na atração de investimentos. Cano (2006) ressalta que os ramos mais afetados pela guerra fiscal, além do setor automobilístico, foram vestuário, têxtil, calçados e fumo, que, segundo o autor, reduziram significativamente sua participação na produção do Estado de São Paulo. Nesse sentido, é importante ressaltar que a

¹⁶ Arbix, 2000; Santos, 2001

guerra fiscal no Brasil não interfere na localização apenas de novos empreendimentos, mas também interfere no deslocamento de atividades produtivas, previamente instaladas, dentro do território nacional.

Sobre as decisões locacionais relativas ao setor de confecções, Melo e Teixeira (2000) destacam que, nos anos 90, houve um novo ciclo expansivo daquele setor no Ceará. Os autores destacam que os incentivos fiscais foram os principais determinantes desse ciclo, uma vez que ele se deu graças à atração de empresas originárias de outros estados da federação. Os incentivos foram dados por um conjunto de ações integradas das três esferas de governo: governo federal, através da isenção do imposto de renda via FINOR; governo estadual, com isenção de ICMS; governos municipais, com isenção de ISS. Podem ser observados, também, outros atrativos para as empresas tais como a mão-de-obra barata e a oferta de terrenos e infra-estruturas.

Em síntese, além dos fatores que são amplamente analisados pela literatura que estuda a guerra fiscal, interpretamo-la como resultante de um processo de elevação da competição territorial diante da tendência de valorização de políticas industriais descentralizadas sob o prisma do desenvolvimento local endógeno. Nesse sentido, no caso brasileiro em que há uma crise fiscal-financeira estadual das exíguas políticas nacionais de desenvolvimento econômico a partir dos anos 1990, restam aos governos estaduais os incentivos fiscais como principais instrumentos utilizados em uma das manifestações da guerra dos lugares.

Vale ainda tecer alguns comentários sobre o grau de redundância dos incentivos fiscais, ou seja, como ressalta Ferreira (2005), os estados podem oferecer incentivos para empresas que investiriam em uma localidade qualquer independentemente da existência dos benefícios. Desta forma, as transferências de recursos públicos para as empresas incentivadas seria totalmente ou parcialmente desnecessária, o que estaria diretamente relacionado ao grau de redundância do incentivo. Do nosso ponto de vista, a redundância ocorre em virtude do grande poder de negociação das empresas que pleiteiam os incentivos. À medida que as UFs vão, progressivamente, oferecendo incentivos, as empresas possuem um maior raio de negociação, ao mesmo tempo que as UFs tudo fazem para atrair aquelas empresas.

No Capítulo 3, sempre que possível, questionaremos se os investimentos seriam direcionados ou não para os estados selecionados caso não houvessem os incentivos. Adiantamos dois casos passíveis de questionamentos. As empresas agroindustriais incentivadas no GO já iriam para aquele estado que tem sua formação econômica ligada diretamente à expansão da

fronteira agrícola? Por outro lado, o setor calçadista passou por uma importante crise no RS em virtude da abertura comercial e valorização da moeda nacional, fator que desencadeou uma reorganização do setor. As empresas que foram para o NE se beneficiaram de elevados incentivos, direcionados tanto para a produção como para a exportação (ver Anexo), além da mão de obra mais barata.

Por isso, para esses dois casos, vemos a combinação tanto de uma estratégia do setor, já traçada anteriormente, juntamente com um conjunto de vantagens que a localidade oferece, que não se restringem ao benefício. Nesse sentido, é preciso questionar, sempre que possível, se havia necessidade ou não das empresas incentivadas serem contempladas com o montante de incentivos que foram direcionados a elas.

1.6. Crise Fiscal e Financeira do Estado e Novo Modelo Econômico

Neste item objetiva-se mostrar as transformações econômicas processadas no Brasil, desde o final dos anos 80, fundamentais para configurarem o contexto no qual a guerra fiscal é acirrada. Defende-se, dessa forma, que a guerra fiscal, tal como ocorre a partir dos anos 90, é fruto de um processo de debilitamento da ação do Estado Nacional em três frentes: primeiramente destaca-se que a crise fiscal e financeira do Estado brasileiro afetou negativamente sua capacidade de gasto e favoreceu a expansão do ideal de redução da intervenção do Estado na economia; um segundo elemento, que na verdade guarda relação estreita com o primeiro fator apontado, consiste na redução das políticas de desenvolvimento regional coordenadas pelo Governo Central e que tenham como objetivo a redução das desigualdades e o alcance de maior grau de integração inter-regional; um terceiro elemento consiste na baixa autonomia, diante de um processo crescente de abertura econômica, para que o Estado conduza a política macroeconômica de acordo com os objetivos definidos internamente. A consequência desse último elemento são as persistentes políticas monetária e fiscal restritivas e a alta vulnerabilidade da economia brasileira às oscilações na economia mundial. Na interpretação de Furtado (1992), o resultado desse processo implicou no enfraquecimento dos centros internos de decisão.

A guerra fiscal, em grande parte da literatura, é interpretada, entre outros condicionantes, como resultado do debilitamento da capacidade do Poder Central colocar em prática políticas de

desenvolvimento regional que articulem diferentes interesses regionais¹⁷. Nesse sentido, é interessante recorrer a uma citação de Prado e Cavalcante (1998: 57) que abordam essa problemática. Segundo os autores,

O poder de acomodar distintos interesses federativos, cimentando-os pela utilização de fundos públicos, vai sendo perdido pela União, ao longo dos anos 80, com o esgotamento do padrão de financiamento do poder público vigente na década anterior. Esse padrão, que viabilizava o controle e planejamento das principais decisões de investimento a partir do governo central, a exemplo do II PND, permitia que interesses conflitantes entre blocos regionais fossem articulados em um único projeto, com a utilização de recursos financeiros e fiscais.

Observa-se, portanto, a ênfase dada ao esvaziamento do poder do Estado em planejar e coordenar as políticas regionais como consequência, principalmente, da crise fiscal e financeira do setor público no Brasil. Compartilhamos dessa interpretação de Prado e Cavalcante. Objetivamos destacar, contudo, que interpretamos a guerra fiscal como resultado das transformações na capacidade de planejamento e coordenação por parte do Estado Nacional e que essas transformações, por sua vez, decorrem de uma mudança mais geral no modelo de desenvolvimento econômico adotado no país, que tem como um de seus determinantes o esgotamento do padrão de financiamento do setor público brasileiro.

A crise fiscal e financeira dos países do Terceiro Mundo, particularmente o Brasil, deve ser interpretada, como assinala Belluzzo (2005: 9) como resultado das estratégias norte-americanas de manutenção do dólar forte e, conseqüentemente, de internacionalização financeira. Segundo o autor, os Estados Unidos, ao passarem de maiores credores a maiores devedores do mundo, inclusive do ponto de vista do mercado externo, usam sua dívida para sustentar a força de sua moeda e “forçam a liberalização dos sistemas financeiros de outros países, sobretudo da Ásia e da América Latina”.

Contudo, o pacote da liberalização não contém apenas a desregulamentação financeira, mas, também, a abertura comercial, privatizações, debilitamento de instituições públicas, inclusive aquelas responsáveis pela política de desenvolvimento regional, entre outras medidas. Ou seja, a entrada do país nos circuitos internacionais do capital financeiro promoveu uma série de modificações na forma de atuação do Estado e, conseqüentemente, no modelo de desenvolvimento adotado no país. Dessa forma, o desdobramento desse processo resulta na

¹⁷ Prado & Cavalcante (1998) são os autores mais significativos nessa interpretação e são, em grande medida, a referência para outros autores que seguem a mesma linha interpretativa, tais como: Silva (2001); Camargo (2004); Ferreira (2005).

adoção de políticas monetária e fiscal restritivas que têm, como principal resultado, a queda do investimento e a redução da intervenção do Estado. Por outro lado, o ideal neoliberal de redução da interferência do Estado na economia amparou a defesa pela descentralização das políticas públicas, possibilitando a proliferação de propostas de desenvolvimento local.

A crise financeira que afetou os Estados Nacionais do centro do capitalismo mundial, nos anos 70, estendeu-se aos países endividados da periferia, que se defrontaram com os crescentes compromissos financeiros em virtude da elevação das taxas de juros norte-americanas. Dessa forma, ao longo dos anos 80, os Estados da periferia do sistema enfrentaram, além da extinção do crédito, crescente debilitamento fiscal e financeiro, problema que foi enfrentado com sucessivos programas de contenção de consumo interno e redução dos gastos públicos.

Entre 1982 e 1984, a dívida líquida do setor público saltou de 35,5% do PIB para cerca de 50% do PIB, patamar no qual se manteve, até o final da década de 1980. Ao longo de todo o período, a dívida externa perfazia cerca de 60% da dívida líquida do setor público. Nesse sentido, a política econômica foi direcionada para ajustamentos internos e externos baseados na redução da absorção doméstica e elevação dos incentivos às exportações, assim como no ajuste fiscal.

A partir de 1990, no governo Collor, tem início uma série de políticas que visaram à desestruturação do modelo de desenvolvimento econômico pautado no processo de substituição de importações, que tinha no protecionismo e na forte intervenção do Estado seus principais pilares. As novas políticas consistem, principalmente, na abertura comercial, no processo de privatizações e no combate ao déficit público. Apesar da pequena duração do governo Collor, tais políticas permaneceram na agenda dos governos posteriores (Itamar Franco e Fernando Henrique Cardoso).

Na formulação do plano Real, o equilíbrio das contas públicas foi identificado como um dos principais elementos para o sucesso do plano, dado que o desequilíbrio fiscal era interpretado como uma das causas da inflação. Apesar da criação do Fundo Social de Emergência, as condições fiscais se deterioraram demasiadamente pós-1994 e foram atacadas duramente com cortes de gastos e elevação de receitas. O governo recorreu à ampliação de receita, através da criação da CPMF, da permanência do Fundo Social de Emergência, que se transformou em Fundo de Estabilização Fiscal, entre outros.

A dívida líquida do setor público assumiu trajetória ascendente. Além do déficit público acumulado, as taxas de juros elevadas e a desvalorização da moeda nacional, a partir de 1999,

dado que parte significativa estava indexada ao dólar, também foram elementos que contribuíram para a elevação da dívida pública.

As crises externas na Ásia e Rússia e a crise brasileira, em 1999, fizeram com que o país respondesse com mais ajuste fiscal. Some-se a isso, o acordo com o FMI que exigiu que o setor público consolidado gerasse um superávit primário superior a 3% do PIB.

Feito essa breve retrospectiva, nos interessa ressaltar o fato de que o Estado, que desde 1930 passou a gestar uma ossatura material que lhe dotasse de instrumentos de regulação e proteção da economia brasileira¹⁸, nos anos 90, passou a ser alvo de transformações que caminharam no sentido de *ceder espaço para as forças de mercado*. Os elementos essenciais ao processo de desconcentração industrial, do período 1970-1980, foram desestruturados, em grande medida, ao passo que as taxas de crescimento da economia foram, no geral, medíocres, e o Estado abdicou de políticas essenciais à redução das heterogeneidades regionais: além da queda significativa dos investimentos em infra-estruturas, e da venda de grande número de empresas estatais, houve o desmonte das instituições responsáveis pela política regional, tais como SUDENE e SUDAM.

A Tabela 1.2 ilustra o declínio do investimento em infra-estrutura, na década de 90. Observa-se que o investimento em energia elétrica caiu, em 1998, para cerca de 25% do investimento apresentado em 1990. Aí está uma das explicações para o apagão energético pelo qual o país passou, no início dos anos 2000. Os investimentos em telecomunicações, por sua vez, apresentaram significativa elevação, entre os anos de 1994 e 1997, o que esteve intimamente relacionado aos gastos em modernização do setor com o intuito de prepará-lo para o processo de privatização. Os investimentos em transporte, que já eram baixos no início da década, permaneceram baixos, com pequena elevação no ano de 1996, em termos absolutos.

¹⁸ Ver Draibe (1985).

TABELA 1.2: Investimento em infra-estrutura econômica 1990-1998

Anos	Energia		Telecomunicações		Transportes		Total	
	US\$	% PIB	US\$	% PIB	US\$	% PIB	US\$	% PIB
1990	8,8	2,4	1,6	0,44	0,6	0,16	11,0	3
1991	5,7	1,52	2,8	0,74	0,9	0,24	9,4	2,5
1992	4,9	1,18	2,8	0,68	1,0	0,24	8,7	2,1
1993	4,5	0,99	3,2	0,71	0,9	0,2	8,6	1,9
1994	3,9	0,66	3,2	0,54	1,2	0,2	8,3	1,4
1995	4,2	0,68	4,0	0,65	1,1	0,18	9,3	1,5
1996	4,0	0,59	6,0	0,88	1,6	0,23	11,6	1,7
1997	4,8	0,56	7,5	0,87	1,5	0,17	13,8	1,6
1998	5,4	0,6	3,7	0,41	0,8	0,09	9,9	1,1

Fonte: Energia: PETROBRÁS E ELETROBRÁS; telecomunicações: TELEBRÁS; transporte: GEIPOT apud Pêgo Filho et all (2000:15).

Esses dados expressam de forma clara a perda da capacidade de controle público de setores estratégicos, e a incapacidade de permanência de uma característica apresentada pelo investimento público em décadas anteriores: a de coordenar e induzir o investimento privado. Mais ainda, interessa-nos destacar, mais de perto, que essa redução do investimento público em setores estratégicos esteve associada à reforma patrimonial, que foi interpretada pelos formuladores da política econômica como elemento essencial do modelo econômico. O processo de privatizações, elemento essencial ao modelo sob a justificativa de necessidade de redução do déficit público, expressa, na verdade, o objetivo de redução da intervenção do estado na economia. O processo de privatizações envolveu a transferência patrimonial de empresas em setores estratégicos tais como siderurgia, mineração, material de transportes, fabricação de aviões (EMBRAER), petroquímica, entre outras. Foi imposta aos governos estaduais, como veremos à frente, uma política de ajuste patrimonial, que envolveu a privatização de bancos, empresas de energia elétrica e telecomunicações de propriedades dos estados.

Até os anos 80, os investimentos comandados pelo Estado foram preponderantes no processo de desconcentração industrial.¹⁹ Por outro lado, esses investimentos, também, tinham a capacidade de coordenação dos investimentos privados, que, naquele contexto, seguiam as oportunidades de rentabilidade sinalizadas pelo investimento público. Dito de outra forma, em um momento de elevado crescimento do investimento público, esse influenciava e coordenava o investimento privado ao abrir novas oportunidades de inversão. O investimento público, através das empresas estatais, consistiu em um dos pilares da política de desenvolvimento regional.

¹⁹ Cano (1998a e 1998b), Negri (1996), Carneiro (2002).

Com o predomínio da lógica de mercado que norteou o processo de privatizações apontado acima, tem-se a quebra de mais um elo das políticas de desenvolvimento regional. Como é amplamente reconhecido por diversos autores²⁰, um país que possui desigualdades regionais, como o Brasil, necessita de ações públicas que dinamizem as regiões economicamente mais atrasadas. O debilitamento do poder regulatório do Estado, cuja contrapartida é a ascendência da lógica de mercado, tem como efeito a intensificação das heterogeneidades, não a sua superação.

Em síntese, queremos chamar a atenção, com essa rápida revisão das transformações econômicas nas últimas duas décadas, para o fato de que as mudanças no papel do Estado no Brasil, nos anos 90, não têm apenas relação com a crise fiscal e financeira, mas também é resultado direto de uma opção política por inserir o país em um novo padrão de desenvolvimento, que esvazia o Estado dos instrumentos essenciais para a redução das desigualdades regionais: queda no investimento público em infra-estrutura e crise das instituições de desenvolvimento regional. A análise da utilização dos instrumentos de política regional, definidos na Constituição de 1988, também ilustra essa tendência.

A Constituição de 1988 estabeleceu que 3% do IR e IPI devem compor os Fundos Constitucionais de Financiamento, das regiões menos desenvolvidas do país, na seguinte proporção: 0,6% deve ser transferido para o Fundo de Desenvolvimento da Região Norte e administrado pelo Banco da Amazônia; 1,8% são destinados ao Fundo de Desenvolvimento do Nordeste e administrados pelo Banco do Nordeste do Brasil, sendo que metade deve ser transferida ao semi-árido; por fim, 0,6% deve ser transferido para o Fundo da região Centro Oeste e administrado pelo Banco do Brasil. Esses fundos têm como objetivo a redução das desigualdades inter e intra-regionais através do financiamento de projetos ligados às atividades produtivas dos setores agropecuário, industrial, agroindustrial, mineral, infra-estrutura, turismo, comércio e serviços, preservação do meio ambiente, desenvolvimento tecnológico e exportação e programas voltados para a reforma agrária (MATOS, 2006a).

Observa-se que os fundos não estão articulados a uma política sistemática de desenvolvimento regional, tendo uma utilização potencialmente pulverizada ao ter possibilidade de financiar os mais diversos segmentos da atividade econômica. Estudos feitos por Matos (2006a e 2006b) mostram que, apesar da importância dos Fundos Constitucionais como

²⁰ Dentre esses autores pode-se destacar Myrdal (1965), Hirschman (1961).

instrumento de política regional, esses apresentam limitações para alcançarem o objetivo de redução das heterogeneidades. Sua capacidade é limitada porque eles não são acompanhados de outras iniciativas que se configurem como uma política de desenvolvimento regional e os dados mostram que a maior parte dos recursos dos três fundos é direcionada a localidades mais prósperas, que tem maior dinamismo econômico e melhores condições de rentabilidade, em detrimento das áreas mais pobres. O autor chega a essa conclusão analisando três recortes: estadual, municipal, microrregional.

No que se refere à análise pautada no recorte municipal, nas três regiões alvo dos Fundos Constitucionais as capitais dos estados, assim como outras cidades com maior participação na atividade industrial, aparecem como as maiores receptoras de recursos. Como observa Matos (2006a: 32),

Na área abrangida pelo FNE, poucas são as cidades do semi-árido que se destacam na aplicação de seus recursos. Quando isso acontece é porque já são localidades com economias melhor estruturadas, como Petrolina, Montes Claros, Sobral. Além disso, as demais cidades com maior participação nos financiamentos do FNE são capitais, cidades próximas das capitais, como o centro industrial de Camaçari, contemplada com cerca de 35% dos valores aplicados em 2001, na BA.

Deve-se deixar claro que, com base nessas informações, não estamos fazendo uma crítica à existência dos fundos constitucionais de desenvolvimento. Em vários países, e o caso mais clássico é o Fundo de Desenvolvimento Regional (FEDER) na União Européia, os fundos de desenvolvimento são instrumentos importantes em políticas que visem à redução das desigualdades regionais. Contudo, no Brasil, os Fundos Constitucionais não fazem parte de uma política sistemática, definida no âmbito federal e articulada a outras escalas de governo, de promoção da redução das desigualdades inter e intra-regional. O que falta é a definição de objetivos e estratégias aos quais a utilização dos fundos esteja vinculada²¹. Como observa Araújo (2006), uma política nacional de desenvolvimento regional deve ser delineada em várias escalas, envolver diversos agentes e manipular diversos instrumentos. Os instrumentos, é preciso ressaltar, não podem ser meramente fiscais, mas devem ser um conjunto de estratégias que visem à ampliação do investimento e redistribuição de renda e ativos.

Com o esvaziamento dos instrumentos capazes de reduzirem as heterogeneidades regionais, as ações federais ou coordenadas pela esfera federal de governo cedem espaço para

²¹ O Ministério da Integração vem, nos últimos anos, trabalhando no sentido de formulação de uma Política Nacional de Desenvolvimento Regional, na qual se propõe utilizar como principais instrumentos Planos Regionais de Desenvolvimento, Planos Governamentais e Fundos Constitucionais.

propostas descoordenadas de desenvolvimento local. Nesse contexto, as esferas locais vêm sendo privilegiadas como espaços responsáveis pela promoção do desenvolvimento econômico, tanto pela literatura especializada em estudos de economia regional e urbana, quanto pelos poderes públicos, sejam eles municipais, estaduais ou federal (VAINER, 2000, 2001; BRANDÃO, 2003).

Entretanto, as políticas de desenvolvimento local no Brasil – país subdesenvolvido que apresenta grandes disparidades regionais – encontram uma série de limitações decorrentes da organização do sistema federativo brasileiro, que gera um processo paradoxal: enquanto, por um lado, ocorre um processo de descentralização de encargos e estados e municípios assumem um maior número de políticas públicas sob suas responsabilidades, por outro lado são criados mecanismos, por parte do governo federal, que limitam a autonomia relativa das unidades subnacionais para decidirem sobre seus gastos, para ampliarem suas despesas e se endividarem. Essa problemática será tratada no próximo item, quando analisaremos a capacidade dos governos estaduais implementarem políticas de “desenvolvimento econômico”.

Observa-se, portanto, que a crise fiscal que se arrasta desde os anos 80 resultou no esgotamento de um padrão de financiamento e tornou-se, também, uma crise do modelo de desenvolvimento. A proliferação de políticas intituladas de “desenvolvimento local” traça uma oposição explícita ao Estado Nacional como escala capaz de promoção do desenvolvimento. A guerra fiscal, nesse contexto, é a expressão da situação em que as políticas descentralizadas de “desenvolvimento” assumem um caráter altamente conflituoso para influenciar a decisão privada de alocação do investimento. Não interpretamos essa situação, no que se refere a seu aspecto relacionado à ausência de políticas de desenvolvimento regional, apenas como resultado da crise fiscal e financeira do Estado, mas como resultado, principalmente, do ideal de descentralização e esvaziamento do papel Estado enquanto principal promotor do desenvolvimento econômico.

Com as políticas neoliberais que foram implementadas no país, ao longo dos anos 90, as desigualdades regionais deixaram de ser interpretadas dentro de uma perspectiva que valorize a importância das especificidades do Brasil como país subdesenvolvido, com extensão continental, marcado por grandes heterogeneidades (regional, setorial, social) embora com um mercado interno altamente integrado. Acrescente-se a essas especificidades a organização federativa do país, marcada por uma série de problemas e contradições, que serão apontadas no próximo tópico.

1.7. Ajuste Fiscal e Governos Estaduais a partir dos Anos 90

A situação fiscal e financeira dos governos estaduais, principais sujeitos da guerra fiscal, deteriorou-se demasiadamente, desde os anos 1980. Nesse sentido, é de grande importância analisarmos a configuração da crise fiscal e financeira dos estados e a introdução de um modelo de relações intergovernamentais baseado no poder hierárquico da União, que implementou, a partir de 1994, medidas que foram no sentido do controle dos gastos e do endividamento das unidades subnacionais.

Defende-se, neste tópico, que a guerra fiscal acaba surgindo como alternativa para os governos estaduais que se deparam com o vazio institucional no que diz respeito às políticas de desenvolvimento regional promovidas pela União, assim como com a escassez de recursos para gastos em investimentos. Dessa forma, considera-se a guerra fiscal como um dos focos de tensão do federalismo brasileiro, desencadeado com o modelo de Estado Liberal introduzido no Brasil, desde início dos anos 90. Os defensores do desenvolvimento local endógeno, em grande medida, não estão atentos a questões fundamentais, tais como as distorções apresentadas pelo sistema federativo brasileiro, essencialmente no que diz respeito à capacidade de gasto das unidades subnacionais que tem sido engessada, desde a implementação do Plano Real, e aos conflitos federativos.

Para analisarmos as consequências do ajuste fiscal, empreendido nos anos 90, sobre os governos estaduais, faz-se necessário uma breve recuperação do padrão de financiamento estadual estabelecido com as mudanças institucionais, da década de 60, uma vez que o processo de endividamento e de descolamento dos gastos estaduais de sua base de arrecadação foi impulsionado, em grande medida, em meio à centralização do sistema tributário da ditadura militar. Vale ressaltar que a importância desse tópico deve-se ao fato de interpretarmos a guerra fiscal, com seu caráter predatório e conflitivo que assume nos anos 90, como um fenômeno que tem relações diretas e indiretas com a crise fiscal e financeira dos governos estaduais.

Prado e Cavalcante (1999) e Viol (1998) ressaltam que os estados entram na guerra fiscal em um contexto de orçamentos estaduais deficitários em virtude das possibilidades de elevarem a arrecadação do seu principal imposto no futuro, dado que o investimento realizado, a partir da concessão de incentivos, poderá atrair outros investimentos e aumentar o dinamismo da economia local, aumentando as possibilidades de arrecadação do estado. Do nosso ponto de vista, contudo, entendemos que se deve ressaltar um outro lado da problemática da crise fiscal e financeira dos

governos estaduais: **existe um vazio no que diz respeito à implementação de políticas industriais ativas e políticas de desenvolvimento regional por parte da esfera central de governo. Ao mesmo tempo, divulga-se amplamente a idéia de descentralização das políticas industriais, de desenvolvimento endógeno e local. Dessa forma, os estados assumem a função de utilizarem instrumentos que promovam o investimento, mas diante de orçamentos deteriorados, o instrumento que resta é a renúncia fiscal de uma receita que não existe no momento da concessão do benefício.** A discussão vai além da abordagem fiscal-financeira e tem, também, como elemento essencial, a definição da escala (ou escalas) de promoção do desenvolvimento econômico.

1.3.1. Antecedentes: centralização tributária e fontes alternativas de crédito

A partir de 1965, houve a elevação do poder do governo federal sobre o controle dos gastos públicos das três esferas de governo e, nesse movimento, intensificou-se o processo de adequação das finanças públicas estaduais à centralização tributária. Com a reforma tributária, à União coube a competência de arrecadação da maior parte dos tributos, e, a partir de 1968, com o AI-5 houve tanto a redução nas transferências intergovernamentais dadas através dos Fundos de Participação dos Estados e dos Municípios (FPE e FPM), quanto a redução da alíquota de ICM, principal tributo de competência estadual, que, entretanto, tinha as alterações de alíquotas definidas pelo Senado.²² Dessa forma, como ilustra a Tabela 1.3, entre 1965 e 1983, ano em que os governos estaduais apresentaram a menor participação na repartição das receitas tributárias, houve uma queda na parcela de receitas apropriadas pelos estados de 30,8% do total para 20,6%, ao passo que a participação da União saltou de 63,6% para 76,5%.

²² Sobre a reforma tributária de 1965 ver: Oliveira (1978), Lopreato (1992), Afonso (1988)

TABELA 1.3: Distribuição vertical das receitas tributárias no Brasil (1960-1994)

em %

Ano	Esfera de governo			Ano	Esfera de governo		
	Federal	Estadual	Municipal		Federal	Estadual	Municipal
1960	64	31,3	4,7	1982	75,9	21,4	2,7
1965	63,6	30,8	5,6	1983	76,5	20,6	2,8
1970	66,7	30,6	2,7	1984	73,6	23,7	2,7
1971	68,7	28,6	2,7	1985	72,7	24,9	2,4
1972	69,7	27,7	2,6	1986	70,5	27	2,5
1973	71,1	26,3	2,5	1987	72,3	25,2	2,5
1974	72,3	25,4	2,3	1988	71,7	25,6	2,7
1975	73,7	23,5	2,8	1989	67,5	29,9	2,7
1976	75,4	21,6	3	1990	67	29,6	3,4
1977	76	21,1	2,9	1991	63,4	31,2	5,4
1978	75,1	22,2	2,8	1992	66,1	29,1	4,8
1979	74,8	21,8	3,4	1993	68,6	26,6	4,7
1980	74,7	21,6	3,7	1994	67,9	27,1	5,1
1981	75,4	21,3	3,3				

Fonte: Elaborado a partir de Varsano (1998)

Os governos estaduais passaram a enfrentar significativas restrições de receitas, expressão da redução da autonomia das unidades subnacionais de governo, o que os levou a buscar outras formas de financiamento de suas despesas, tais como financiamento junto a instituições federais e endividamento externo (Lopreato, 1992 e 2002).

Lopreato (2002) destaca, ainda, que a subordinação dos governos estaduais às diretrizes da União significou extrema dependência em relação às liberações de recursos, na determinação do ritmo dos investimentos e até mesmo na capacidade de gastos correntes de alguns estados. A União exerceu seu poder de controle do sistema tributário, também, ao preservar, de 1964 até os anos 80, a faculdade de alterar a capacidade de arrecadação das unidades subnacionais através de isenções e incentivos fiscais de tributos de competência das demais esferas de governo. É nesse contexto que os governos estaduais intensificam suas transações com seus bancos estaduais e com as empresas estatais estaduais que assumem o papel de intermediadores tanto de recursos advindos da esfera federal, quanto de recursos provenientes dos empréstimos externos. A saída encontrada pelos governos estaduais diante das restrições fiscais esteve intrinsecamente condicionada às elevadas taxas de crescimento econômico e à grande liquidez internacional.

Por outro lado, além da ausência de mudanças significativas na distribuição da receita entre as três esferas de governo, na segunda metade dos anos 70, outros fatores influenciaram a

capacidade de gasto dos estados dentre os quais destaca-se a redução do crescimento econômico e as crescentes despesas com o serviço da dívida pública, que se tornará ainda mais grave com a elevação dos juros, no final da década de 1970. A deterioração das condições de financiamento afetou demasiadamente o setor público estadual. Nesse sentido, os estados estreitaram suas relações de endividamento e negociação de recursos com a União e intensificaram o endividamento, tanto no mercado de crédito interno quanto no mercado externo. Dessa forma, ocorrem avanços em uma estrutura de relações entre União e estados, na qual os gastos estaduais não eram definidos apenas pela capacidade de geração de receitas por parte de cada unidade subnacional, mas sim pela habilidade dos estados angariarem recursos pela estrutura de relações desenvolvidas com a esfera federal e no interior dos próprios governos estaduais. Tratava-se de uma situação frágil, uma vez que, ao se desestabilizar os elementos que a sustentavam, a crise fiscal e financeira dos governos estaduais viria à tona (Lopreato, 2002).

Nesse sentido, a segunda crise do petróleo, a mudança na política monetária norte americana e a crise da dívida externa, nos anos 80, explicitaram a fragilidade do modelo de financiamento do setor público no Brasil e afetaram diretamente a capacidade de endividamento dos governos estaduais. A política de restrição de crédito afetou diretamente os governos estaduais ao passo que a União colocou limites rígidos ao endividamento das esferas subnacionais. As empresas estatais estaduais foram atingidas diretamente pela redução dos repasses provenientes da União, pela queda no crédito interno (pressuposto básico da política de ajuste imposta pelo FMI, nos anos 80) e pelas restrições criadas no mercado de crédito internacional.

Diante de uma situação em que existiam, simultaneamente, despesas financeiras elevadas e corte nas possibilidades de financiamento do setor público estadual, houve um estreitamento, ainda maior, dos governos estaduais com seus bancos públicos, que “passaram a responder diretamente pela demanda de operações de crédito e pela cobertura das responsabilidades de encargos do setor público estadual” (Lopreato, 2002: 87). Nesse sentido, os bancos estaduais acabaram incorrendo em sérios problemas financeiros, acompanhando a situação do restante do poder público estatal.

Em síntese, da segunda metade da década de 60 aos anos 80, os governos estaduais foram capazes de ampliar seus gastos além de suas receitas graças a um modelo de endividamento baseado na dependência do setor público estadual em relação aos bancos estaduais e empresas

estatais estaduais, que permitiam o acesso dos Estados tanto a recursos do governo federal quanto a recursos do mercado financeiro internacional. É dentro desse modelo de possibilidade de acesso a crédito que os Estados fazem uma série de investimentos complementares aos investimentos federais nos anos de grande crescimento econômico e promovem algumas políticas descentralizadas de atração de empresas. A partir da crise da dívida essa estrutura de relações intergovernamentais perde funcionalidade e a sobrevivência financeira dos governos estaduais estará em grande medida relacionada à rolagem da dívida e ao financiamento inflacionário.

Por outro lado, com a redemocratização do país em 1985, as discussões acerca da estruturação de um novo sistema tributário pautaram-se, sobretudo, na necessidade de recuperação da autonomia fiscal de estados e municípios, visto que as unidades subnacionais de governo precisavam recuperar autonomia para criarem seus impostos, decidirem sobre as alíquotas dos tributos a elas competentes, possuindo, portanto, mecanismos próprios de geração de receita fiscal.²³

Como observa Moura (2002: 17),

as mudanças introduzidas pela Constituição de 1988 institucionalizaram o aumento da participação dos estados na receita disponível do setor governo, o que vinha ocorrendo desde o início da década de 80, por intermédio das transferências negociadas. O governo federal detinha, então, o poder de alocar os recursos segundo as suas prioridades. Com a definição constitucional de critérios para a distribuição de recursos, as receitas de transferências adquiriram a conotação de receitas próprias. Assim, apesar de não ter ocorrido necessariamente um aumento de participação na carga tributária, o agregado dos estados assistiu a uma elevação dessa receita.

Desta forma, as alterações contidas no texto tributário da Constituição de 1988 foram no sentido de diminuição do campo de competência da União em contrapartida ao aumento do número de impostos competentes a estados e municípios. Tratou-se de um primeiro passo para o aumento da autonomia relativa das unidades subnacionais e para o fortalecimento do sistema federativo brasileiro.

Além da possibilidade de geração de seus próprios recursos concedida a estados e municípios, o processo de fortalecimento da autonomia federativa esteve relacionado, também, ao aumento das transferências de recursos do governo federal para os governos subnacionais sem qualquer tipo de vinculação. Ou seja, a descentralização fiscal presente na Constituição de 1988

²³ Em Oliveira (1992) encontram-se algumas das propostas de reforma do sistema tributário da Constituição de 1988 apresentadas pelos seguintes grupos: Comissão Arinos, FIESP, Instituto de Advogados de São Paulo e Associação Brasileira de Direito Financeiro (IASP/ABDF), Comissão de Reforma Tributária e Administrativa (CRETAD) e PCB.

resgatou alguns princípios do funcionamento do sistema federativo brasileiro, ferido nos anos de autoritarismo político.

Embora o movimento de resgate da organização federativa não devesse se esgotar na descentralização fiscal, a conquista da autonomia relativa das unidades subnacionais consistia em um importante avanço e em um sinal de descontinuidade em relação ao período de centralização política.

1.3.2. Os anos 90 e o Controle Fiscal e Financeiro da União sobre os Governos Estaduais

Com a estabilização da inflação, a partir de 1994, os governos estaduais perdem o mecanismo de financiamento inflacionário, o que explicita as adversidades fiscal e financeira das unidades subnacionais de governo. A complexidade do sistema federativo brasileiro é intensificada em virtude, pelo menos, de três elementos.

Primeiramente, na década de 90, as mudanças no sistema tributário brasileiro pautaram-se pela diminuição das transferências não constitucionais, imposição de restrições à concessão de crédito a Estados e Municípios, criação de novos tributos pela União, principalmente contribuições sociais, que não são sujeitas a transferências intergovernamentais. Nesse sentido, o Governo Federal utilizou-se demasiadamente das contribuições sociais, tais como CPMF (contribuição provisória sobre movimentações financeiras) e Cofins (contribuição para financiamento da seguridade social). Além disso, criou-se o Fundo de Estabilização fiscal, que retira 20,0% das receitas destinadas aos fundos de participação de Estados e Municípios para uso da União (AFFONSO, 1997).

A Tabela 1.4. mostra que, do total de receitas tributárias arrecadadas pelo setor público consolidado, a parcela apropriada pelo governo federal cresce significativamente entre os anos 1992 e 1993, ao passar de 53,77% para 61,15%. Entre 1993 e 2003, a tendência apresentada foi de uma apropriação pela União de parcelas superiores a 57,0% da receita tributária gerada no país, sendo que nos anos de 1993, 1994, 1999, 2000 e 2002 essa parcela foi superior a 59,0%. As parcelas apropriadas pelos Estados e municípios são menores para cada ano no período 1993-2003 em comparação aos dados de 1992.

Tabela 1.4.: Repartição (em %) da receita tributária total por nível de governo (1992-2003).

Nível de Governo	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002	2003
União	53,77	61,15	59,5	56,95	56,22	58,08	58,64	60,90	59,99	59,41	57,72
Estados	38,68	34,74	35,9	36,85	37,29	35,21	34,63	32,88	33,89	34,09	35,10
Municípios	7,54	4,11	4,6	6,2	6,49	6,71	6,73	6,22	6,12	6,50	7,18

Fonte: IBGE (elaboração própria)

Ocorre, a nosso ver, um processo de reversão da tendência de descentralização da capacidade de geração de receitas, apresentada pela Constituição de 1988. Paralelamente a esta tendência de reconcentração da capacidade de arrecadação tributária, o segundo elemento de intensificação da complexidade do sistema federativo brasileiro se manifesta, uma vez que é desencadeado processo de elevação no número de políticas públicas sob a responsabilidade das unidades subnacionais, principalmente dos municípios. Desta forma, houve descentralização dos gastos em ensino, saúde, habitação, urbanismo e segurança pública. Nesse sentido, desencadeia-se um “conflito vertical” que consiste na disputa entre União e governos subnacionais na definição das competências do gasto e na repartição de receitas.

Trata-se de um processo contraditório, visto que ao mesmo tempo em que há uma recentralização de recursos verifica-se uma descentralização dos encargos sociais envolvendo estados e municípios desiguais. Segundo Affonso (2000), o processo de revigoramento do federalismo brasileiro e da descentralização assumiu um caráter inconcluso e conflitivo. Nesse sentido, o autor coloca quatro aspectos centrais da crise da federação: disputa entre governo federal de um lado e estados e municípios de outro na partilha de receitas e definição de encargos; conflito entre estados e municípios para a atração de investimentos; dificuldades de revisão de competência dada a grande disparidade regional; e crise fiscal de estados e municípios.

Outro elemento a ser destacado consiste nas disparidades regionais do ponto de vista da geração de renda, que suscitam dificuldades para se chegar a um consenso na revisão das competências dos três níveis de governo, visto que as desigualdades territoriais traduzem-se em heterogeneidades na capacidade de geração de receitas e nas demandas sociais existentes.

A disparidade do ponto de vista da geração de produto e renda traduz-se claramente na capacidade de geração de receita tributária. A Tabela 1.5 mostra que apenas a região Sudeste apresenta receita tributária per capita (R\$ 115,00) superior à média do Brasil (R\$ 71,00). No extremo oposto está a região Nordeste (R\$ 21,10), seguida das regiões Norte (R\$ 30,00) e Centro-Oeste (R\$ 40,00). As três regiões apresentam uma arrecadação per capita inferior à

metade do valor apresentado pelo Sudeste. A região Sul, por sua vez, apresenta uma arrecadação per capita (R\$ 58,00) pouco acima da metade da receita tributária da região Sudeste.

TABELA 1.5.: População, número de municípios, PIB per capita e receita tributária per capita - Regiões do Brasil.

Regiões	População (1)	n° de municípios (2)	PIB per capita 2001 (3)	Receita Tributária per capita (R\$) (4)
Brasil	169.590.693	5.650	6.954	71,00
Norte	12.893.561	449	4.312	30,00
Nordeste	47.693.253	1.791	3.255	21,10
Sul	25.089.783	1.189	8.387	115,00
Sudeste	72.297.351	1.668	9.316	58,10
Centro-Oeste	11.616.745	463	7.260	40,10

(1) dados referentes ao ano de 2000

(2) dados referentes ao ano de 2000

(3) dados referentes ao ano de 2001

(4) dados referentes ao ano de 1996

Fonte: adaptado de Souza (2004)

Apesar dos dados apresentados acima evidenciarem a grande disparidade regional na geração de riqueza, existem, por outro lado, os mecanismos de partilha na federação brasileira com a finalidade de redistribuição dos recursos fiscais. Monteiro Neto (2005) mostra que os principais instrumentos redistributivos são: Sistema Cota-Parte, no qual 20% da arrecadação do ICMS são devolvidos aos municípios; o Sistema Único de Saúde (SUS) e o Fundo Nacional de Valorização do Ensino Básico (FUNDEF), vinculados ao financiamento da saúde e da educação básica, respectivamente; os Fundos de Participação dos Estados e dos Municípios (FPE e FPM), constituídos por 44% da arrecadação do Imposto de Renda (IR) e do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), que se distribui em 22,5% para o FPE e 21,5% para o FPM.

Monteiro Neto (2005: 140) mostra que após as transferências redistributivas e as transferências voluntárias, há elevação da receita relativa *per capita* das regiões Norte e Nordeste e redução da receita relativa *per capita* das regiões Sul e Sudeste. Segundo o autor,

Essa redistribuição, se de um lado, tem algum impacto sobre a redução das desigualdades entre as regiões, de outro lado, seus efeitos alteram levemente a disparidade final existente entre eles. Explicando melhor: a região Norte recebe relativamente mais recursos que a região Nordeste, e no interior da primeira região, a desigualdade entre estados também se mantém. (...) Os efeitos redistributivos são inegáveis entre os estados da federação: três estados da região Norte contam ao final do processo com receitas per capita maiores que a do estado de São Paulo. No Nordeste, o Maranhão e Piauí, por exemplo, têm as suas receitas multiplicadas por, aproximadamente, três vezes; Paraíba, Alagoas e Sergipe têm as suas receitas dobradas ao final do processo de transferências.

No que se refere à capacidade dos recursos públicos proporcionarem uma maior desconcentração regional, Monteiro Neto adverte que existem algumas limitações decorrentes da vinculação, de grande parte dos recursos que constituem o sistema de partilhas, a gastos específicos definidos constitucionalmente. Uma pequena parcela tem a destinação de financiar políticas de desenvolvimento regional. Por outro lado, destaca-se que a maior parcela dos recursos é destinada aos governos municipais, o que impõe dificuldades para a formulação de políticas de desenvolvimento regional definidas, executadas e coordenadas pelo governo federal.

Com base nos elementos apresentados, que expressam a complexidade do sistema federativo brasileiro, o desenvolvimento local endógeno consiste em uma falácia. As ações autônomas e descentralizadas de desenvolvimento privilegiam regiões que apresentam maiores atrativos ao processo de valorização do capital e, dessa forma não resolvem as disparidades, mas apresentam tendência a agravá-las uma vez que perpetuam relações de trabalho precárias e o diferencial regional de salários, pois o poder público tudo faz para a atração do investimento, em um processo sem precedentes de subordinação das políticas públicas aos interesses de grandes grupos privados. Queremos deixar claro, portanto, a nossa posição de que o desenvolvimento das localidades tem que ser parte integrante de uma política de desenvolvimento nacional. O Estado Nacional deve promover políticas de desenvolvimento que incorporem todo o território nacional, considerando-se as disparidades e atuando no sentido de sua redução.

O terceiro componente que expressa a complexidade do sistema federativo brasileiro e possibilita a intensificação de relações conflitivas entre os entes federados consiste nas restrições financeiras impostas aos governos subnacionais em um processo de adequação de estados e municípios à política de estabilização nacional. A autonomia relativa das unidades subnacionais sofreu limitações em virtude da implementação de mecanismos de contingenciamento de gastos dos estados e municípios a partir das exigências conferidas pelo governo federal nas negociações das dívidas estaduais e municipais, do ajuste fiscal imposto às unidades subnacionais, da privatização dos Bancos Estaduais e da Lei de Responsabilidade Fiscal (LOPREATO, 2002).

Após a implementação do Plano Real, a autonomia dos estados tornou-se ainda mais restrita em virtude das diretrizes dos acordos de renegociação das dívidas, a partir de 1995, dentro do programa de ajuste fiscal dos estados.

Dentro desse processo, a dívida mobiliária ficou submetida a altas taxas de juros mantidas pela política de estabilização econômica e o governo exigiu um ajuste patrimonial por parte dos

estados. Fazia parte deste ajuste patrimonial a privatização de empresas estatais, assim como de bancos estaduais. Dessa forma, a vulnerabilidade dos estados diante da política monetária ficou explícita, ao longo dos anos 90. O programa de estabilização, consubstanciado no Plano Real, passou a depender, em grande medida, do desempenho fiscal dos governos subnacionais. A lógica implícita ao plano era que as diretrizes dos governos estaduais deveriam ter coerência com a política definida no plano federal, visto que o equilíbrio das finanças públicas estaduais era necessário para que a política monetária restritiva adotada pelo governo alcançasse o objetivo de controle da inflação (LOPREATO, 2002; VARGAS, 2006; MOURA, 2002; MOURA, 2006).

O processo de renegociação das dívidas estaduais consiste, a nosso ver, em mais uma faceta da limitação da autonomia das unidades subnacionais. Trata-se de mais uma forma da União ditar as regras dos gastos das unidades subnacionais, que devem estar em consonância com a opção de inserção subalterna do Brasil nos circuitos financeiros internacionais, o que requer ajuste fiscal e superávits destinados ao pagamento de juros.

O não cumprimento dos acordos firmados com a União levaria os estados a uma situação insustentável uma vez que teriam possibilidades de ficarem sem os repasses das transferências intergovernamentais, sem o acesso a novas fontes de financiamento e endividamento. Contudo, ao seguir todas as exigências da União os estados teriam significativas parcelas de receitas comprometidas com os refinanciamentos. Dessa forma, para que os Estados pagassem suas parcelas de dívidas foi imposto um severo corte de despesas e programas de aumento de receitas.

Como observa Moura,

constatam-se as limitações impostas pela presença de elevados estoques de dívidas à descentralização e à autonomia, com a redução das capacidades de gasto e da prerrogativa sobre o gasto. **As implicações do endividamento sobre a esfera fiscal solaparam a descentralização fiscal proposta na Constituição de 1988** (MOURA, 2002: 28; *grifos nossos*).

No que diz respeito aos problemas apresentados pelos bancos estaduais, a crise de financiamento externo que assolou o Brasil, no início dos anos 80, elevou as fragilidades dos estados, visto que nos anos de alta centralização tributária os bancos estaduais tinham sido peças fundamentais no financiamento do gasto público das unidades da federação utilizando-se de recursos advindos do exterior, em um momento de grande liquidez. Segundo Lopreato (1992: 47)

A crise de financiamento refletiu-se sobre todos os segmentos do setor público estadual e interferiu na articulação financeira entre eles. O setor empresarial e as entidades da administração

descentralizada, enfraquecidos financeiramente, tornaram-se mais dependentes de recursos sujeitos à ingerência do tesouro estadual e perderam autonomia em suas decisões. Os bancos estaduais, por sua vez, passaram a responder diretamente pela demanda de operações de crédito e pela cobertura das responsabilidades de encargos do setor público estadual.

O programa de privatizações dos bancos estaduais, empreendido nos anos 90, consistiu em uma das estratégias do plano de estabilização. Em primeiro lugar, a política monetária restritiva, pautada em elevadas taxas de juros, provocou uma crise bancária que atingiu tanto os bancos privados quanto os bancos públicos. Em segundo lugar, a privatização dos bancos estaduais esteve relacionada ao ajuste patrimonial exigido para dar cabo ao ajuste fiscal requerido pelo Plano Real. Com a privatização dos bancos estaduais coloca-se fim na autonomia dos estados para expandirem sua base monetária com relativa autonomia em relação às determinações da União.

Além das questões referentes à autonomia das unidades subnacionais, a privatização dos bancos públicos estaduais compromete o desenvolvimento regional uma vez que esses bancos foram, em um passado recente, de extrema importância para o financiamento de obras e empreendimentos regionais que não encontraram respaldo no sistema bancário privado.

Por fim, na tendência à contenção de gastos das unidades subnacionais, em 2000, foi promulgada a Lei de Responsabilidade Fiscal, que impõe controles ao endividamento das esferas de poder, limites para a efetivação de gasto com pessoal, às operações de crédito, às dívidas consolidadas e à dívida mobiliária. Os governos subnacionais deverão cumprir uma série de exigências caso necessitem de novas operações de crédito com o aval do governo federal: os pedidos serão enviados ao Senado Federal após sua situação financeira ter sido averiguada pelo Ministério da Fazenda e terem pareceres da Procuradoria Geral da Fazenda e da Secretaria do Tesouro Nacional. A concessão de crédito deverá obedecer a requisitos legais, muitas vezes, exigindo-se oferecimento de contragarantias por parte das unidades subnacionais (MOURA, 2002).

A Lei de Responsabilidade Fiscal consolida o processo de diminuição da autonomia relativa das unidades subnacionais que, em nome do ajuste e da austeridade fiscal, são levadas a diminuir seus gastos em serviços públicos voltados para a população.

Como bem observa Lopreato (2002: 20),

A Lei de Responsabilidade Fiscal, nos termos em que foi aprovada, constitui outro instrumento cujo objetivo é garantir o poder federal e restringir a autonomia dos governos subnacionais. Esta questão é delicada, pois se é verdade que não se pode aceitar a falta de compromisso dos

dirigentes com a evolução responsável das finanças públicas, é preciso reconhecer que a rigidez excessiva das metas definidas na nova Lei estreita os espaços de autonomia dos estados e municípios em favor da União e abre campo para a desobediência consentida de regras.

Como resultado desses eventos, nota-se que, na década de 90, instaurou-se uma tendência à diminuição da autonomia relativa das unidades subnacionais para ampliarem seus recursos através do endividamento e à contensão da liberdade de escolha de seus gastos como mecanismo de submissão dos governos estaduais ao ajuste fiscal. Em um processo contraditório, a guerra fiscal surge como um subproduto da defesa – ideológica, de parte da literatura e de organismos internacionais – de que as unidades subnacionais de governo consistem na principal escala de promoção do crescimento econômico.

Ressalta-se, mais uma vez, que prevalecem, nesse processo, elementos que exacerbam o caráter conflitivo do federalismo brasileiro e guerra fiscal é uma expressão do enfraquecimento dos laços de solidariedade federativa. Além disso, as restrições financeiras levam os governos estaduais a trabalhar com a isenção fiscal como principal instrumento de atração de investimentos, o que consiste em renunciar a uma receita que não existe no momento de concessão do benefício. A guerra fiscal apresenta limitações como política de desenvolvimento. Primeiramente, por serem iniciativas desvinculadas de uma política de desenvolvimento regional definida no âmbito nacional. Por outro lado, ela ocorre em um contexto de extrema limitação das possibilidades de gasto subnacional. Nesse sentido, vemos uma grande coerência na citação de IPEA (2005), que ressalta que os governos subnacionais estão “fragilizados financeiramente, em razão da queda na arrecadação, sem possibilidade de absorver sua parcela de responsabilidades e de cooperar para as políticas de desenvolvimento”.

1.8. Possibilidades e Limites da Guerra Fiscal Como Mecanismo de Desconcentração da Atividade Produtiva

1.4.1. A Guerra Fiscal no Setor de Serviços

Se, por um lado, a guerra fiscal expressa a competição entre entes federativos na atração de investimentos em um contexto de redução da participação do governo federal na promoção do desenvolvimento regional e na emergência do ideal de políticas industriais descentralizadas, podendo alterar a estrutura produtiva das unidades subnacionais, por outro lado, muitos estados oferecem incentivos fiscais motivados, sobretudo, pelos possíveis ganhos na arrecadação do

ICMS (SILVEIRA, 2006; SILVEIRA e CASTILHO 2005). Nesse sentido, as contradições do sistema federativo brasileiro se expressam na forma de um conflito horizontal pela ampliação da capacidade de arrecadação das unidades federativas, não passando pela motivação da atração do investimento industrial. Trata-se da guerra fiscal comercial, como é denominada pelos autores mencionados.

A seguir apresentaremos alguns exemplos que ilustram a situação referida acima.

Nos anos 1990, o ES passou a utilizar o FUNDAP²⁴, que estabelece diferimentos de prazo para recolhimento de ICMS para importações realizadas pelo Porto de Vitória, como principal programa de atração de investimentos. Dessa forma, muitas empresas importadoras de matérias primas e componentes estabeleceram suas unidades importadoras no estado. Isso acaba gerando distorções no sistema tributário. O ICMS pago na compra de insumos, matérias-primas, componentes, etc, incorporados à mercadoria final, são creditados pela empresa, e o Estado no qual a empresa produtora está instalada recolhe apenas a diferença entre o que já foi creditado e o imposto incidente na mercadoria final. As empresas que migraram sua base de importação de outros estados para o Espírito Santo têm os impostos recolhidos por esse estado, em um prazo de 4 meses. O estado que anteriormente era importador e também “hospedeiro” da unidade produtiva perde essa arrecadação, e precisa reconhecer o crédito fiscal em um prazo distinto daquele estabelecido pelo estado do Espírito Santo.

Em 1998, o governo do Distrito Federal concedeu à empresa Martins, de Uberlândia-MG, um abatimento de 11% no ICMS recolhido pela remessa de mercadorias de Brasília para sua sede. O Distrito Federal teria um ganho de arrecadação na ordem de 1% do imposto devido pela empresa Martins, arrecadação essa inexistente até o momento da concessão do incentivo, uma vez que as mercadorias não passavam por Brasília. Por outro lado, o grande perdedor seria São Paulo, que tem uma filial de onde saem as mercadorias com destino ao armazém de Uberlândia (Silva, 2001). As regras para cobrança do ICMS interestadual estabelecem que incide uma alíquota de 7% sobre as mercadorias que saem das regiões Sudeste e Sul para as regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste. Por outro lado, incide uma alíquota de 12% sobre as mercadorias que saem dos estados do Norte, Nordeste e Centro-Oeste para os estados do Sul e Sudeste.

Nesse sentido, quando as mercadorias saíam de São Paulo para o escritório de Brasília, incidia uma alíquota de 7%, ao invés de 12% caso essas mercadorias fossem destinadas a

²⁴ Ver no Anexo, ao final desta tese, as principais características do FUNDAP.

Uberlândia, causando uma perda de 5% para São Paulo. Por outro lado, quando a mercadoria sai de Brasília para Uberlândia, incide uma alíquota de 12%, mas com o benefício fiscal dado pelo governo do Distrito Federal, a empresa pagaria apenas 1%. Dessa forma, ao invés da empresa pagar uma alíquota de 12% de ICMS, pagaria apenas 8% (7% da saída de São Paulo para Brasília, mais 1% de Brasília para Uberlândia).

Pode-se destacar, também, o programa elaborado pelo governo do Rio de Janeiro, em 2004, que concede, às empresas atacadistas sediadas no estado incentivos através do crédito presumido, da redução da base de cálculo do ICMS e do diferimento do imposto, na tentativa de atrair empresas que estavam migrando para o Espírito Santo e Goiás. Entretanto, como mostra estudo elaborado pela Secretaria de Fazenda do Estado do Rio de Janeiro, o programa gerou queda de 88% na arrecadação de ICMS pelas firmas beneficiadas, além de ter produzido um acúmulo de créditos tributários contra o Estado do Rio. Atualmente, apenas 20 empresas atacadistas permanecem no programa, que faturaram, em 2006, R\$ 791,8 milhões e, se não estivessem no programa de incentivos fiscais, teriam que pagar R\$ 45,1 milhões de ICMS (alíquota efetiva de 5,7%). Com os incentivos e mais o acúmulo de créditos tributários, o recolhimento de ICMS não passou de R\$ 200 mil. O custo fiscal para o estado, segundo o estudo, foi de R\$ 44,9 bilhões (crédito presumido representou R\$ 17,6 milhões e a redução da base de cálculo, outros R\$ 27,3 milhões) (Guimarães & Azevedo, 2007).

Outros casos flagrantes desse tipo de incentivo são apontados por Silveira e Castilho (2005b), que destacam o caso da concentração da distribuição de medicamentos e a importação de malte. No primeiro caso, os autores observam que São Paulo concentra a maior parte da produção de medicamentos, e tem a maior participação no comércio de medicamentos com os estados de Goiás, Distrito Federal e Espírito Santo, tanto no que diz respeito à venda de medicamentos, quanto no que diz respeito à compra. Ou seja, esses três estados são os maiores clientes dos fabricantes de medicamentos localizados no estado de São Paulo, pois 42 das vendas de medicamento de origem paulista são destinadas a eles. Por outro lado, esses mesmos estados são os maiores fornecedores de medicamentos ao Estado de São Paulo, com uma participação de 50% do fornecimento total. Esse fato é explicado pela adição de dois fatores: alíquotas de ICMS diferenciadas no comércio interestadual e benefícios fiscais oferecidos por aqueles estados para empresas atacadistas.

No que diz respeito à importação de malte para cerveja, os autores observaram a elevação da importação de malte no estado de Santa Catarina em contrapartida à redução da quantidade importada pelos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Paraná. Isso se deve aos incentivos tributários oferecidos pelo Estado de Santa Catarina, possibilitando a migração das empresas importadoras para o Estado, mas a produção de cerveja continua concentrada em outros estados.

Observa-se que os exemplos que ilustraram a ocorrência da “guerra fiscal comercial” mostram que essa prática tem pouco impacto na estrutura industrial regional, à medida que não provoca, necessariamente, o deslocamento de atividades produtivas, mas apenas escritórios de importação ou de recebimento e escoamento de cargas. Ao não ficar circunscrita ao setor industrial, observa-se que há a possibilidade de alterações na estrutura regional do setor de serviços, mas com baixa capacidade de geração de emprego e pouco efeito dinâmico nas cadeias produtivas. Muitas vezes, esse tipo de incentivo fiscal provoca apenas o passeio de notas fiscais e não necessariamente o trânsito de mercadorias. Apesar dos estados lançarem mão desses benefícios com o intuito de elevarem a arrecadação, o efeito pode ser extremamente adverso como é o caso do Rio de Janeiro.

Resta-nos, portanto, lançar alguns questionamentos. Qual é a capacidade dos incentivos fiscais alterarem as estruturas produtivas regionais e possibilitarem um processo de desconcentração industrial no Brasil? Os principais elementos atrativos do investimento são os benefícios fiscais, ou outros elementos, tais como, proximidade do mercado consumidor, preço da mão de obra, infra-estrutura? Nosso intuito é apresentar algumas respostas a esses questionamentos nos capítulos posteriores.

1.4.2. Novos Desafios para o Entendimento dos Processos de Concentração e Desconcentração Industrial

Neste item não temos a pretensão de fazer uma análise detalhada das estruturas produtivas regionais. No Capítulo 2 analisaremos com maior riqueza de detalhes as estruturas produtivas dos estados de SP, AM, BA, CE, MG, ES, RJ, RS, PR e GO com o objetivo de interpretar o real impacto da guerra fiscal nas respectivas estruturas produtivas. Nosso objetivo, aqui, é traçarmos, de forma geral, as perdas de São Paulo na produção industrial, nas últimas duas décadas. Dessa forma, pretende-se apontar, desde já, as especificidades dos processos de concentração e

desconcentração, no Brasil, em um contexto de maior abertura comercial, introdução de novas tecnologias através de reestruturações produtivas, ausência de políticas de desenvolvimento regionais e emergência de iniciativas isoladas de atração de empresas.

Consideramos essencial reforçar uma questão fundamental: o processo de desconcentração, da década de 70, foi desencadeado, entre outros fatores, pela presença imprescindível do Estado, tanto na formulação e financiamento de políticas regionais, como no investimento estatal fora do núcleo da acumulação nacional. Vale lembrar que os anos 90 foram marcados por um crescente estrangulamento da capacidade de financiamento do setor público, bem como o enfraquecimento de sua capacidade de coordenação do investimento privado. Nesse sentido, os rumos do desenvolvimento nacional, para o qual a questão regional é parte fundamental, são deixados, cada vez mais, à mercê das forças de mercado.

Utilizando o conceito de Aglomerações Industriais Relevantes (AIRs), ou seja, aquelas áreas com 10.000 ou mais pessoas ocupadas na indústria, Diniz e Crocco (1998: 175) destacam que das 68 AIRs mais dinâmicas, 52 estão localizadas na região Centro-Sul, “reforçando a tese de que o desenvolvimento da indústria brasileira tende a concentrar-se dentro do polígono definido pelos vértices Belo Horizonte – Uberlândia – Maringá – Porto Alegre – Florianópolis – São José dos Campos – Belo Horizonte”. Trata-se, segundo os autores, da fração do território nacional em que mais surgem novas áreas industriais, principalmente em médias e pequenas cidades. Para esses autores,

As áreas industriais dispersas, no resto do território nacional, ou bem formam parte de antigas áreas industriais vinculadas a uma grande concentração populacional em regiões de antiga ocupação – como Salvador, Recife, Fortaleza, Belém -, ou nasceram e se desenvolveram nas últimas décadas graças à base de recursos naturais, inclusive agrícolas, ou aos sistemas de incentivos fiscais regionais. Elas não demonstram força para uma alteração macroespacial da localização industrial no Brasil, mesmo que o crescimento da fronteira agrícola continue acelerado e o sistema de incentivos fiscais tenha sido mantido e inclusive ampliado (DINIZ e CROCCO, 1998: 164).

Diniz (2002) destaca que são muito grandes as perdas da Região Metropolitana de São Paulo, principalmente no que diz respeito aos empregos industriais, o que caracterizaria a continuidade do processo de reversão da polarização desencadeado, desde os anos 70. Entretanto, na década de 90, há reforço do campo aglomerativo que se desenvolve, a partir de São Paulo, e compreende uma área que vai de Minas Gerais ao Rio Grande do Sul. Segundo o autor, “embora algumas indústrias leves e de menos sofisticação tecnológica estejam sendo transferidas para o

Nordeste, o núcleo duro da indústria continua concentrado na região Centro-Sul do país” (DINIZ, 2002:111).

Nessa perspectiva, destaca-se que as melhores condições locais apresentadas pelo Centro-Sul, principalmente as cidades médias do estado de São Paulo, reforçarão o processo de reaglomeração, uma vez que elas atendem às exigências daqueles setores mais modernos, que incorporam com maior rapidez as mudanças tecnológicas. Nesse sentido, os trabalhos de Diniz apontam para a conciliação da tendência de reversão da polarização com a idéia de aglomeração na macrorregião.

Cano (2007 e 2008), em uma análise que considera os impactos das políticas macroeconômicas das últimas duas décadas sobre a estrutura produtiva nacional, estuda com maior riqueza de detalhes o processo de desconcentração que se dá no Brasil, a partir de 1970. O autor apresenta, em seus trabalhos, o exame detalhado do setor primário, terciário, indústria extrativa, indústria de transformação, construção civil, na tentativa de decifrar quais foram as mudanças nas estruturas produtivas regionais.

Cano (2008) aponta os inúmeros problemas metodológicos enfrentados pelos pesquisadores que pretendem fazer uma análise regionalizada da indústria de transformação no Brasil. Dessa forma, o autor faz, primeiramente, uma análise utilizando-se das séries da Pesquisa Mensal Industrial – Produção Física (PIM-Pf)²⁵.

O autor destaca que, entre 1989 e 2005, São Paulo, que cresceu 20,3%, teve ganhos em perfumaria, bebidas, sabões e velas, farmacêutica e material elétrico. As maiores perdas de São Paulo foram em alimentos, farmácia, perfumaria e mobiliário.

No que diz respeito aos bens intermediários, o Brasil apresentou elevação da produção física para os gêneros de maior exportação, como papel e celulose, metalurgia básica, outros produtos químicos, borracha, química, minerais não metálicos e produtos de metal. São Paulo teve desempenho próximo ao conjunto do país com elevações em borracha e material plástico, minerais não metálicos, produtos de metal, outros produtos químicos, papel e celulose e metalurgia básica.

No que se refere aos bens de consumo durável mais bens de capital, Cano destaca que o gênero material eletrônico foi o mais prejudicado pela abertura comercial, uma vez que suas

²⁵ O autor destaca que os dados que ele dispõe são os seguintes: “i – somente para Brasil e São Paulo tenho como encadear toda a série de 1985 a 2005 com informações para o total da indústria de transformação e os gêneros que então eram apurados por essa pesquisa do IBGE; ii – para as demais regiões apuradas pelo IBGE é impossível reproduzir aquela série, porque os dados do ano de 1991 são omitidos e porque algumas regiões só ingressaram na pesquisa após 1991; iii- assim, as demais regiões (NE, PE, BA, MG, RJ, PR, SC E RS), quando referidas à PIM-Pf, terão como ano base 1991. Ainda assim, não há uniformidade dos 24 ramos investigados, entre as regiões pesquisadas” (Cano, 2008).

importações superaram as exportações e causaram fechamento de linhas de produção tanto de produtos finais quanto de bens intermediários. Máquinas e equipamentos apresentaram crescimento de 81%, entre 1991 e 2006. Estimulado pela elevação dos investimentos na indústria automotiva, entre outros, o setor de material elétrico teve aumento de 12% na produção física, entre 1991 e 2001. Apresentaram aumento, também, o setor de autopeças e veículos, aviões, outros equipamentos de transporte e motocicletas. São Paulo apresentou elevações, embora muitos gêneros tenham sido afetados, tais como máquinas e equipamentos, veículos automotores, material elétrico, outros equipamentos de transporte.

Cano (2008) analisa o período 1985 a 2003, dividindo-o em dois subperíodos: 1985-1996; 1996-2003. Para o recorte temporal 1985-2003, mais uma vez o autor constata que o crescimento de São Paulo é muito próximo do crescimento para o Brasil. Em bens de consumo não durável São Paulo apresenta ganhos na produção de alimentos, edições e gravações, farmácia e perfumaria. Em bens intermediários São Paulo perde participação (passando de 40,6% para 33,7%) em virtude do desempenho de outros produtos químicos e derivados de petróleo e álcool. Na produção de bens de consumo durável e bens de capital o estado perdeu participação, queda que não foi maior em virtude da expansão de veículos automotores, material eletrônico e material elétrico.

Para o período 1985-1996, dos 32 segmentos produtivos apresentados pelo autor, São Paulo apresentou perdas em 21. A região Norte teve ganhos em 21 ramos, entre eles pode-se destacar celulose, derivados de petróleo e de álcool, metalurgia, material elétrico, eletrônico e de duas rodas. O NO ganhou em 11 segmentos e perdeu em 17. MG, PR e SC ganharam em 20, ES teve 11 ganhos e o RS, 13.

Para o subperíodo 1996-2003, o autor aponta queda no peso de Bens de consumo não duráveis para o conjunto do país, havendo crescimento apenas para alimentos, farmácia e perfumaria. Destaque deve ser dado aos bens intermediários, que apresentaram aumento nas exportações. Bens de consumo durável mais bens de capital reduziram seu peso, dado que, em 2003, ficou “apenas 0,5% acima do nível de 1970”. Houve estagnação na produção de veículos, eletrônicos, queda na produção de aparelhos de som e imagem, elevação na produção de celulares, máquinas e equipamentos, material elétrico, equipamento médico, de precisão, automação e cine foto.

Mais uma vez o autor destaca que São Paulo guardou semelhanças com o Brasil, com queda para Bens de Consumo não Duráveis, elevação em bens intermediários, queda para bens de consumo duráveis e bens de capital.

No que se refere à análise do Valor da Transformação Industrial (VTI), os maiores ganhadores foram NO, CO, MG, ES, PR e SC.

A análise do período 1996-2003 mostra, mais uma vez, que São Paulo perde participação.²⁶ Da análise 29 gêneros, São Paulo tem ganhos em material elétrico, equipamentos médicos e de precisão, outros equipamentos de transporte, perfumarias e couro e calçados.

Como ressalta Cano, aparentemente está havendo um processo de desconcentração produtiva, mas esse processo guarda diferenças essenciais com o processo de desconcentração do período 1970-1985. Naquele momento, o processo de integração do mercado nacional, primeiramente um processo de integração mercantil e a partir da industrialização pesada um processo de integração produtiva, comandado por decisões originárias do núcleo de acumulação capitalista, desencadeou efeitos de estímulo capazes de dinamizarem os estados periféricos e causarem transformações nas suas estruturas produtivas. A desconcentração da indústria se deve, também, em virtude da expansão da fronteira agrícola, principalmente para os estados do Paraná e das regiões NO e CO, que, juntamente com uma série de investimentos em infra-estrutura, estimularam a urbanização e diversificação da atividade econômica daqueles espaços regionais. Por outro lado, a ação do Estado através das Superintendências de Desenvolvimento Regional, a construção de Brasília, os incentivos às exportações, incentivos e investimentos do IIPND são também apontados como fatores de grande importância no processo de desconcentração do período 1970-1985²⁷.

A partir da segunda metade da década de 80 e mais intensamente nos anos 90, inicia-se uma nova fase na inserção do país na economia mundial que influenciará diretamente a organização produtiva das distintas regiões. Vários desses novos elementos já foram repetidamente citados, ao longo deste capítulo, mas é válido ressaltar novamente uma questão crucial: as forças de mercado, por si só, não resolvem os problemas da desigualdade regional. Cano (2008) ressalta que a desconcentração, em determinados ramos da indústria, ocorre porque

²⁶ Pretende-se analisar novos dados divulgados pelo IBGE, visto que nossa pesquisa será finalizada apenas no ano de 2009.

²⁷ Esses elementos do processo de desconcentração industrial do período 1970-1985 estão amplamente detalhados em Cano (1998b)

tanto São Paulo como outros estados perdem participação, mas a perda da participação paulista é mais intensa. Trata-se, portanto, de um efeito “espúrio” em que a desconcentração ocorre em um cenário de perdas para todo o país.

A guerra fiscal é vista como um elemento que interfere no processo de desconcentração. Entretanto, há de se questionar os reais efeitos da guerra fiscal.

Defendemos que a guerra fiscal apresenta as seguintes limitações como uma “política de desenvolvimento regional”:

i - por serem iniciativas isoladas das unidades subnacionais e não terem uma coordenação por parte do governo federal, dentro de uma política nacional de desenvolvimento regional, as ações dos governos (sejam municipais ou estaduais) assumem uma dinâmica altamente competitiva, na qual a disputa desenvolve-se em torno de quem oferece os maiores incentivos. Dessa forma, quanto maior a competição, maior é o custo da atração de empresas. Ou seja, o processo de desconcentração desencadeado dessa forma assume custos cada vez mais elevados.

ii – em muitos ramos de produção, já há uma tendência da atividade industrial se localizar em determinadas regiões, mas, mesmo assim, os governos subnacionais entram na briga oferecendo vantagens fiscais e financeiras que seriam desnecessárias, uma vez que a tendência já seria dos investimentos se dirigirem para aquela localidade;

iii – além dos incentivos fiscais, as empresas levam em consideração outros elementos, tais como proximidade de mercado, infra-estrutura, suprimento de matéria-prima. Dessa forma, quanto mais as empresas se afastam das localidades que lhe oferecem esses elementos, maior deverá ser o incentivo fiscal. Ou seja, existe um limite à desconcentração produtiva que é rompido de acordo com concessão de incentivos. Trata-se do custo de afastamento, conceito divulgado por Prado e Cavalcante (1998);

iv – muitas empresas anunciam a possibilidade de irem para determinadas localidades e iniciam a jornada para angariarem incentivos, mas a principal motivação é a redução do custo da mão de obra dados os diferenciais de salários e de relações trabalhistas existentes no território nacional. As localidades, além de oferecerem os mais variados benefícios, não formulam nenhuma política de proteção aos trabalhadores e de exigência de melhor remuneração, contribuindo para a realidade de diversidade regional nas condições de trabalho.

É preciso esclarecer, mais uma vez, que se defende, nesse trabalho, a ação do poder público na redução das desigualdades regionais. Entretanto, não vemos na guerra fiscal uma ação

que possa ser considerada como política de desenvolvimento. Primeiramente porque uma política de desenvolvimento deve levar em consideração a organização federativa do país e levar à formulação de políticas que articulem, simultaneamente, os diferentes níveis de governo. Em segundo lugar, a guerra fiscal, claramente, consiste em um elemento da guerra dos lugares, em que a competição substitui a cooperação federativa. Em terceiro lugar, deve-se ressaltar que o investimento não cria, necessariamente, vínculos com a localidade, podendo ser revertido assim que aparecerem melhores condições de lucratividade em outras localidades. Por fim, a Guerra Fiscal consiste na transferência de recursos públicos para empresas privadas, freqüentemente de grande porte e, em vários casos, de capital estrangeiro. Esses recursos poderiam ser utilizados, alternativamente, para projetos que beneficiassem a sociedade como um todo, não apenas seletos grupos empresariais privilegiados pelas políticas de atração de investimentos.

Capítulo II

Guerra Fiscal no Brasil e desconcentração industrial a partir dos anos 1990: limites e possibilidades

No Capítulo 1 abordamos aspectos importantes para entendermos como as transformações da atuação do Estado Nacional na promoção do desenvolvimento nacional e regional criaram um vazio no que diz respeito a políticas voltadas para a redução das desigualdades regionais e abriu espaço para a intensificação da competição entre as Unidades da Federação através da guerra fiscal.

A guerra fiscal, neste trabalho, é considerada como um subproduto das reformas neoliberais, à medida que, segundo os defensores das políticas liberalizantes e da abertura comercial e financeira, o Estado Nacional perde funcionalidade diante de um mundo altamente integrado economicamente e, neste sentido, proliferaram construções ideológicas de políticas descentralizadas, inclusive no que concerne ao desenvolvimento econômico e à redução das heterogeneidades, como “substitutos” das verdadeiras e necessárias políticas de desenvolvimento regional.

No Brasil, a tentativa de descentralização disseminou-se em um contexto de crise fiscal e financeira do setor público em suas diferentes esferas de governo. A promoção descentralizada do desenvolvimento, portanto, se reveste, sobretudo, de ações competitivas por parte das unidades subnacionais pautadas, em grande medida, na concessão de incentivos fiscais, que consistem na renúncia de uma receita potencial por um tempo determinado.

Todas essas questões foram detalhadas no Capítulo 1. Neste, nossas principais indagações consistem em:

a) Quais foram os principais impactos da Guerra Fiscal sobre o processo de desconcentração das atividades industriais? Há uma relação direta entre incentivos fiscais e desconcentração industrial? As atividades dos três grupos industriais (GI, GII e GIII)²⁸ respondem da mesma forma aos incentivos fiscais?

²⁸ Utilizaremos aqui a análise por grupos de indústria, da forma como procedeu Cano (2008). Os grupos correspondem a: GI, grupo de indústrias produtoras predominantemente de Bens de Consumo Não Duráveis; GII, grupo de indústrias produtoras predominantemente de Bens Intermediários; GIII, grupo de indústrias produtoras

b) Quais os impactos da Guerra Fiscal sobre as estruturas produtivas estaduais? A Guerra Fiscal contribui para uma maior diversificação das estruturas industriais estaduais ou reforça especializações produtivas?

É importante ressaltar que no capítulo subsequente (Capítulo 3) será feita a análise dos possíveis impactos da guerra fiscal sobre a geração de empregos, alteração na remuneração do trabalho, composição setorial do PIB e exportações estaduais.

Neste sentido, nosso desafio neste capítulo consiste em fazer as conexões possíveis entre desconcentração industrial e Guerra Fiscal no Brasil. Como mostra a Tabela 2.1, a análise das participações estaduais no VTI²⁹ nacional revela perdas de São Paulo desde 1970, ou seja, um processo de desconcentração industrial desde então.

Tabela 2.1: Participações Estaduais no Valor da Transformação Industrial Nacional (VTI), estados selecionados, 1970 - 2006.

Estados	1970	1980	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Amazonas	0,3	1,5	1,7	3,4	3,0	2,6	2,6	3,2	3,4	3,6	3,2	3,6	3,9	4,1
Bahia	1,5	3,5	3,6	2,6	2,4	2,6	3,4	4,0	3,9	4,1	4,1	4,2	4,9	5,4
Ceará	0,7	0,9	1,0	1,2	1,1	1,2	1,4	1,4	1,2	1,2	1,2	1,2	1,1	1,2
Goiás	0,4	0,6	0,6	1,1	1,1	1,2	1,2	1,1	1,3	1,5	1,7	1,6	1,7	1,9
Espírito Santo	0,5	0,9	1,2	1,1	1,2	1,2	1,2	1,7	1,3	1,6	1,7	1,7	1,6	1,6
Minas Gerais	6,5	7,7	8,4	8,4	7,8	8,7	8,9	8,8	8,8	8,9	9,1	9,8	9,6	9,7
Rio de Janeiro	15,7	10,6	10,3	8,1	7,8	7,5	7,5	7,9	7,6	7,6	8,0	8,1	7,9	8,1
São Paulo	58,1	53,4	51,3	50,9	51,1	51,1	48,8	47,2	46,6	45,2	43,8	43,1	43,6	42,7
Paraná	3,1	4,3	4,6	5,4	7,8	5,3	5,9	6,2	6,3	6,9	7,3	7,0	6,9	7,1
Rio Grande do Sul	6,3	7,3	7,8	7,9	7,8	8,2	8,8	8,7	8,9	8,5	8,4	8,2	7,5	7,1

Fonte: para 1970, 1980 e 1985, Censos Industriais, IBGE, apresentado em Cano (2008, p. 102); para o período 1996-2006, PIAs/IBGE. Elaboração Própria.

predominantemente de Bens de Consumo Duráveis e Bens de Capital. No apêndice metodológico mostramos quais atividades industriais constituem cada grupo.

²⁹ São muitos os problemas metodológicos com os quais se deparam aqueles pesquisadores que pretendem estudar economia regional no Brasil. Estes problemas metodológicos são abordados em Cano (2008). Neste trabalho fizemos a opção por utilizar os dados de Valor da Transformação Industrial (VTI) das Pesquisas Industriais Anuais do IBGE (PIAs/IBGE) e compará-los com dados do Censo Industrial de 1985, cujas tabulações especiais foram disponibilizadas gentilmente pelo Professor Wilson Cano. Com a utilização dos dados da PIA, que vão de 1996 a 2006, e dos dados do Censo Industrial de 1985, pôde-se fazer comparações e traçar as principais mudanças ocorridas entre a década de 1980 e a década de 1990. Sobre tudo, esses dados permitem examinar as modificações estruturais das economias estaduais.

Cano (2008) destaca que o período de 1970 a 1980 foi marcado por uma desconcentração *virtuosa* ao passo que as perdas de participação de São Paulo ocorreram em um momento em que todos os estados apresentavam crescimento. Ou seja, as perdas de participação ocorreram em virtude das taxas de crescimento de São Paulo, embora elevadas, em torno de 8%, serem inferiores às da média das demais regiões. Além dos efeitos de estímulo da dinâmica da economia paulista sobre o restante do país, o autor ressalta como alguns dos elementos importantes para este processo as políticas no âmbito do IIPND, as políticas do Pró Álcool, os custos da concentração na Região Metropolitana de São Paulo.

Entre 1970 e 1980, alguns estados como Paraná, Rio Grande do Sul e Minas Gerais implementaram ativamente políticas ativas de atração de indústrias. Os aspectos destas políticas e as diferenças entre elas e aquelas que se intensificaram nos anos 1990 caracterizadas como Guerra Fiscal serão tratados no Anexo ao final desta tese, que apresenta as principais mudanças nas concessões de incentivos estaduais desde os anos 1970. Entretanto, destacam-se naquelas políticas dos anos 1970 algumas semelhanças com a Guerra Fiscal dos anos 1990 e, neste sentido, o maior exemplo de semelhança consistiu na atração da Fiat para Minas Gerais, em que o governo mineiro garantiu uma série de benefícios fiscais e financeiros àquele empreendimento.

Outros fatores que influenciaram o processo de desconcentração industrial nos anos 1970 consistiram nas superintendências de desenvolvimento regional que beneficiaram, com base em regulamentação federal que garantia isenção de parte do imposto de renda, muitos investimentos nas regiões onde atuavam. Além disso, destaca-se a consolidação da Zona Franca de Manaus (ZFM), que consistiu na criação de linhas de montagem de alguns bens de consumo duráveis completamente dependente de incentivos fiscais. Este foi um fator importante no processo de desconcentração, dado que muitas empresas que se estabeleceram na ZFM possivelmente teriam se dirigido para o estado de São Paulo.

A dinâmica regional dos anos de 1980, por sua vez, foi extremamente afetada pela crise fiscal e financeira do setor público, pelo processo inflacionário, pelos momentos de recessão. Segundo Cano (2008: 109):

(...) para o Brasil, a taxa média anual de crescimento da Indústria de Transformação foi de 0,9%, para São Paulo, de 0,2% e para Brasil exclusive SP teria sido em torno de 1,5%. Mas esse crescimento na periferia nacional foi muito diferenciado: para o Nordeste, a taxa (algo em torno de 1%) deve ter sido próxima à do Brasil, tendo o agregado das demais regiões [Brasil - (Nordeste + São Paulo)] tido algo em torno de 1,5%, e pouco acima disso, no Norte e CO-DF.

Segundo o autor, portanto, entre 1970 e 1985 existia “uma tendência reconhecidamente desconcentradora”, entretanto, os dados disponíveis para a análise do período 1985 a 1989 não permitem uma interpretação segura de que este processo tivesse continuidade na segunda metade da década.

A desconcentração tem continuidade nos anos 1990, e, a partir de então, outros elementos vão ter impactos negativos sobre a indústria nacional: abertura comercial, valorização da moeda nacional, elevação dos coeficientes de importação e exportação, entre outros. Neste sentido, alguns autores vão ressaltar que existiu uma especialização regressiva na indústria brasileira, com perdas de elos nas cadeias produtivas e elevação do peso das *commodities* agrícolas e minerais na pauta de exportação. Soma-se a estes elementos, o acirramento da disputa entre as unidades federativas para a atração de investimento através da Guerra Fiscal.

A seguir, no item 2.1, apresentaremos as principais modificações nas participações estaduais na transformação industrial nacional de cada grupo de atividades. Em seguida, examinaremos as principais alterações dos diferentes grupos no VTI estadual para avaliarmos as principais modificações em termos de composição da estrutura industrial dos estados selecionados.

No item 2.2 faremos um exame tanto das principais modificações nas participações dos estados no VTI nacional para as diferentes atividades industriais, quanto das modificações dos pesos dessas atividades no VTI estadual. Para expor os dados de uma forma mais organizada, essas análises serão realizadas para cada estado separadamente.

2.1. Principais mudanças nas participações estaduais no VTI nacional e nas estruturas produtivas estaduais para o período de 1985 a 2006: uma análise dos três grupos.

A Tabela 2.2 mostra as participações estaduais na transformação industrial referente a cada um dos grupos que compreendem as diferentes atividades industriais para o período de 1985 a 2006. Como os dados correspondem a um período muito longo e marcado por mudanças significativas nos preços – influenciadas pelos períodos de acirramento da inflação seguidos de estabilização, importantes mudanças de preços relativos em virtude das mudanças cambiais, entre outros – faremos uma comparação entre os dados de 1985 e 1996 e depois uma análise do período de 1996 a 2006. Essa observação vale também para os dados da Tabela 2.3.

Tabela 2.2: Participações estaduais no GI, GII e GIII – Indústria de Transformação, 1985-2006.

	GRUPO I: Indústrias predominantemente produtoras de bens de consumo não duráveis (GI)								GRUPO II: Indústrias predominantemente produtoras de bens intermediários (GII)								GRUPO III: Indústrias predominantemente produtoras de bens de capital e de consumo duráveis (GIII)							
	1985	1996	1999	2000	2003	2004	2005	2006	1985	1996	1999	2000	2003	2004	2005	2006	1985	1996	1999	2000	2003	2004	2005	2006
Brasil	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Amazonas	0,8	1,8	1,7	2,2	1,9	2,4	2,6	2,8	0,6	1,9	1,0	1,0	0,8	0,9	1,1	1,0	5,3	8,3	6,6	8,1	7,8	8,5	8,6	9,1
Ceará	2,3	2,2	2,8	3,0	2,6	2,6	2,4	2,3	0,3	0,6	0,5	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4
Bahia	2,0	1,5	1,5	1,9	2,3	2,6	2,0	2,0	6,1	5,2	6,6	7,1	6,4	6,4	7,7	8,9	0,9	0,5	0,8	1,3	1,9	2,0	3,2	3,2
Goiás	1,1	1,7	2,2	2,0	3,4	3,2	3,1	3,6	0,6	1,1	0,9	0,8	1,0	1,2	1,3	1,3	0,1	0,0	0,1	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5
Espírito Santo	1,0	0,9	0,8	0,9	0,7	0,7	0,7	0,8	1,8	1,9	2,0	3,0	3,0	3,0	2,8	2,6	0,2	0,2	0,1	0,2	0,4	0,4	0,4	0,6
Minas Gerais	6,8	7,9	7,2	6,8	7,2	7,8	7,5	7,8	5,8	10,0	11,2	10,9	11,4	12,4	11,8	11,2	4,3	7,1	7,7	7,9	7,3	7,4	7,9	9,2
Rio de Janeiro	9,8	9,2	8,0	8,0	5,8	6,0	5,8	5,7	12,1	7,9	5,9	5,2	10,4	10,8	10,5	11,2	7,4	3,2	3,0	4,9	6,4	5,4	5,5	5,5
São Paulo	39,8	45,5	45,3	44,1	40,0	38,8	39,9	41,0	48,7	48,0	45,5	44,0	41,9	40,4	41,4	39,4	68,1	64,2	61,2	58,1	53,7	54,6	53,3	51,6
Paraná	5,4	6,1	5,3	5,8	6,6	6,6	6,5	6,8	4,9	4,9	6,3	6,2	7,7	6,9	7,0	7,3	2,3	4,9	6,4	6,7	7,4	7,5	7,3	7,3
Rio Gde do Sul	13,1	9,7	11,2	10,8	11,2	10,5	9,7	9,0	5,5	5,8	7,6	7,9	6,1	6,4	6,0	5,8	6,0	5,7	6,6	6,7	8,9	8,5	7,4	6,8

Fonte: Censo industrial, IBGE, para 1985, atividades industriais compatibilizadas com as atividades da PIA, gentilmente oferecidas pelo Professor Wilson Cano; PIA/IBGE, 1996 a 2006. Elaboração própria.

Entre 1985 e 1996, SP ganhou participação nacional no GI, passando a concentrar 45,5% da transformação nacional desse grupo. Por outro lado, perdeu 0,7 pontos percentuais de participação no GII e 4 pontos percentuais no GIII. Essa trajetória, por um lado, consiste em um reflexo de uma certa regressividade da estrutura produtiva paulista, semelhante à observada para Brasil – como veremos a seguir – ao apresentar um certo encolhimento do GII e GIII e expansão das atividades do GI. Por outro lado, as perdas de participação no GIII estão relacionadas, em grande medida, à consolidação do Pólo Industrial de Manaus, beneficiado pelos incentivos da ZFM.

As perdas mais críticas de SP ocorrem, segundo os dados da PIA, a partir de 1996, uma vez que o estado reduziu em 8,2 pontos percentuais sua participação no VTI nacional. Essa desconcentração é elucidada, também, pelos dados das Contas Regionais, segundo os quais SP, que perfazia 35,5% do PIB nacional em 1995, passou a responder por 31,1% em 2004.

No que se refere às perdas na indústria de transformação no período de 1996 a 2006, SP apresentou quedas nos três grupos, reduzindo sua participação em 4,5 pontos percentuais no GI, em 8,1 pontos percentuais no GII e em 12,6 pontos percentuais. Como veremos a seguir (e completaremos com as informações do Capítulo 3), a desconcentração do GIII estará demasiadamente associada à guerra fiscal. Deve-se, entretanto, fazer algumas considerações

acerca da desconcentração do GIII influenciada pela competição fiscal. Primeiramente, ressaltamos que a guerra fiscal não rompe com a lógica concentradora do sistema capitalista, e as atividades do GIII continuam, em grande medida, concentradas na região Centro-Sul. Por outro lado, a desconcentração das atividades do GIII para o Norte (ZFM), NE e CO ocorre, sem uma articulação maior entre atividade industrial e atividade de pesquisas, desconcentrando-se, portanto, linhas de montagem. Cavalcante (2007, 159) ressalta, por exemplo, que as empresas de informática na BA não possuem integração com universidades e pesquisas, sendo, portanto, “montagem de equipamentos e não produção de componentes microeletrônicos”.

O estado de GO apresentou contínuos ganhos no GI nos dois subperíodos analisados, embora ocorreram ganhos maiores no período de 1996 a 2006. Cano (2008) destaca que a expansão do GI para as regiões Norte e Centro-Oeste estão relacionadas à expansão da fronteira agrícola, ao passo que os estados do Sul e Sudeste, que possuem uma agricultura e agroindústria moderna, perderam, mas relativamente pouco, em virtude da produção primária exportadora e agroindustrial. Para o estado de GO, destaca-se também os incentivos fiscais/financeiros que são concedidos ao setor agroindustrial, notadamente para grandes grupos agroindustriais, desde o final da década de 1980.

Os estados do Nordeste selecionados para nossa análise, Ceará e Bahia, mantêm suas participações no GI, o que se deve, sobretudo, à produção de calçados. Interessante notar que esses estados contemplaram empresas produtoras de Alimentos e Bebidas, que apresentam, por sua vez, significativa participação nos dados referentes aos incentivos concedidos pelos governos estaduais e apresentados no Capítulo 3. Entretanto, estes incentivos não atuaram no sentido de mudar o peso das suas produções no VTI nacional. A explicação pode estar no tipo de empresas dessa indústria que foi incentivada por aqueles estados: não foi a grande empresa agroindustrial, como aquelas atraídas para GO.

O estado do ES apresenta, desde os anos 1970, trajetória de ganhos de participação no VTI nacional. Entre 1985 e 1996, apresentou leve queda no GI, leve ganho no GII e estabilidade na participação no GIII. Entre 1996 e 2006, a leve trajetória de queda mantém-se no que se refere ao GI, entretanto, o estado ganha 0,7 pontos percentuais de participação no GII, o que se deve à sua grande especialização na produção de Bens Intermediários, notadamente voltados para exportação (Cano, 2008). O estado também apresentará ganhos de 0,4 pontos percentuais no GIII, sendo que a mudança mais significativa de sua na participação do VTI nacional no que se refere a

esse grupo deve-se a Máquinas e Equipamentos, que em grande medida consiste em fabricação de máquinas para a indústria extrativa (Gomes, 2009).

Os dados para o AM refletem a especificidade deste estado da região Norte, que apresenta expressiva participação nacional no que se refere ao GIII, não tendo participação significativa na expansão da fronteira mineral que ocorre, principalmente, na direção do PA.

Entre os estados do NE, o CE apresenta pequena participação na produção nacional do GII, ao passo que a Bahia eleva consideravelmente sua participação entre 1985 e 2006. Por outro lado, ES, MG e RJ também apresentaram uma certa elevação, principalmente entre 1996 e 2006, em suas participações no GII. Esses quatro estados possuem, em suas estruturas produtivas, importantes participações do GII em virtude, por um lado, dos recursos naturais como é o caso da mineração de ferro em MG e ES, e do petróleo, no ES e no RJ. Além disso, esses estados foram fortemente contemplados, desde os anos 1970, por investimentos públicos federais, como é o caso do Pólo de Camaçari na BA, Grandes Projetos no ES, investimentos da Petrobrás no RJ.

Os dados e as informações levantadas para a elaboração desta tese nos permite afirmar que as mudanças nas participações estaduais na produção do GIII estão, em grande medida, relacionados aos incentivos fiscais. E, por outro lado, podemos afirmar que existem limites para a desconcentração desse grupo, que não são superados pela concessão de benefícios fiscais. A expressiva elevação da participação do AM no GIII é reflexo tanto das políticas federais que sustentam o Pólo Industrial de Manaus (PIM), quanto de incentivos fiscais estaduais que complementam a política federal. Nos demais estados, exceto CE, o crescimento de sua participação está relacionado, em grande medida, à atração de empresas montadoras de automóveis e suas fornecedoras de peças e autopeças, que também esteve, demasiadamente, associada à concessão de benefícios estaduais.

Vejamos agora as principais mudanças nas estruturas produtivas estaduais com base na sua composição em termos dos três grupos que agregam as atividades industriais, que estão ilustradas na Tabela 2.3, que mostra as principais alterações para o período 1985 a 2006.

Tabela 2.3.: Composição das estruturas industriais estaduais: participação do GI, GII e GIII no VTI estadual – Indústria de Transformação – estados selecionados, 1985-2006.

	GRUPO I: Indústrias predominantemente produtoras de bens de consumo não duráveis (GI)								GRUPO II: Indústrias predominantemente produtoras de bens intermediários (GII)								GRUPO III: Indústrias predominantemente produtoras de bens de capital e de consumo duráveis (GIII)							
	1985	1996	1999	2000	2003	2004	2005	2006	1985	1996	1999	2000	2003	2004	2005	2006	1985	1996	1999	2000	2003	2004	2005	2006
Brasil	32,4	40,3	38,2	34,1	33,2	31,6	32,2	32,6	44,5	35,7	40,7	43,4	45,3	45,7	45,5	44,6	23,1	24,0	21,2	22,6	21,4	22,7	22,3	22,7
Amazonas	14,8	21,7	26,7	24,7	23,9	24,3	26,0	26,3	14,3	19,8	16,7	14,4	12,9	13,5	14,9	13,4	70,9	58,5	56,6	60,9	63,1	62,2	59,2	60,3
Ceará	79,6	75,7	78,8	79,6	75,7	71,8	66,7	62,9	11,7	17,0	14,8	15,2	19,2	22,4	27,2	30,4	8,8	7,3	6,4	5,2	5,2	5,8	6,2	6,7
Bahia	19,1	23,0	16,8	16,1	18,5	19,6	13,5	12,4	75,0	72,0	78,3	76,6	71,2	69,8	71,9	74,1	5,9	4,9	4,9	7,3	10,3	10,6	14,7	13,5
Goiás	55,8	63,6	68,7	64,5	69,0	62,7	60,0	62,5	41,3	35,3	29,8	34,0	27,9	33,2	34,1	32,0	2,8	1,1	1,4	1,5	3,1	4,1	5,9	5,6
Espírito Santo	31,2	33,6	25,9	17,7	13,4	12,9	14,3	16,5	63,6	62,2	71,4	78,9	81,4	82,3	79,7	75,0	5,2	4,2	2,6	3,3	5,2	4,9	6,0	8,5
Minas Gerais	26,2	37,6	30,8	26,4	26,4	25,2	25,4	26,4	61,8	42,2	50,9	53,4	56,6	57,8	56,3	51,9	12,0	20,2	18,3	20,2	17,1	17,1	18,4	21,7
Rio de Janeiro	30,8	50,8	50,3	45,0	24,1	23,6	23,6	23,1	52,2	38,8	39,4	36,9	58,8	61,3	60,7	61,5	17,0	10,4	10,3	18,0	17,1	15,2	15,7	15,4
São Paulo	27,4	36,0	35,5	31,8	30,3	28,4	29,5	31,3	41,6	33,7	37,9	40,4	43,4	42,9	43,2	41,2	31,1	30,3	26,6	27,8	26,3	28,7	27,3	27,4
Paraná	38,3	45,5	34,3	32,2	30,0	30,2	30,3	31,0	44,4	32,7	43,0	43,4	48,1	45,4	46,1	45,7	17,4	21,8	22,7	24,4	21,9	24,4	23,6	23,3
Rio Gde do Sul	41,3	53,2	48,8	42,7	44,3	40,5	41,6	41,5	41,9	28,2	35,3	39,8	32,9	36,0	36,6	36,6	16,8	18,6	15,8	17,6	22,7	23,5	21,8	21,9

Fonte: Censo industrial, IBGE, para 1985, atividades industriais compatibilizadas com as atividades da PIA, gentilmente oferecidas pelo Professor Wilson Cano; PIAs/IBGE, 1996 a 2006. Elaboração Própria.

A estrutura produtiva do Brasil apresentou uma regressão entre 1985 e 1996 à medida que houve elevação do peso do GI. Entre 1996 e 2006, a tendência foi de perda do GI, ao passo que a participação do GII elevou-se de 35,7% em 1996 para 44,6% em 2006. Entretanto, nesse período houve queda no peso do GIII na composição da estrutura produtiva nacional. A trajetória marcada pela elevação do GII deve-se ao bom desempenho das exportações de bens intermediários, principalmente das *commodities* industriais nos anos 2000, as quais sofrem os efeitos tanto do câmbio quanto dos preços internacionais.

A estrutura produtiva do estado de São Paulo apresentará contornos muito parecidos com aqueles apresentados pelo Brasil. Entre 1985 e 1996 apresentou elevação do peso do GI na composição de sua estrutura industrial, em contrapartida a queda de participação do GII e GIII. Entre 1996 e 2006 houve redução tanto do GI (4,7 pontos percentuais), quanto do GIII (3 pontos percentuais).

Nesse sentido, o crescimento das exportações de alguns bens intermediários em preços e quantidades parece ter repercutido de forma significativa nas estruturas produtivas brasileira e estaduais. Outros estados apresentaram elevação do peso do GII foram CE, BA, ES, MG, RJ, RS.

O estado do CE, entre 1985 e 1996, apresentou redução do peso do GI de 79,6% para 75,7%, ao passo que ganhou 5,3 pontos percentuais no GII e queda no GIII. Entre 1996 e 2006, as perdas foram ainda maiores no que se refere ao GI, cujo peso passou para 62,9% em 2006. O peso do GII no VTI estadual elevou-se de 17% em 1996 para 30,4% em 2006, sendo a atividade que mais ganhou participação Derivados de Petróleo e Álcool. Por outro lado, as perdas do GIII se mantiveram, e, em 2006, 6,7% da transformação industrial do estado correspondia ao GIII. Apesar dessas mudanças percebe-se expressiva especialização do CE nas atividades do GI.

A BA, por sua vez, reforça o peso do GII em sua estrutura produtiva, ao passo que após apresentar, entre 1985 e 1996, ganhos do GI e quedas no GII e no GIII, entre 1996 e 2006 a participação do GII aumentou de 72% para 74,1%. Por outro lado, o GI perdeu 10,6 pontos percentuais, e os ganhos mais expressivos foram do GIII, que passou de 4,9% em 1985 para 13,5% em 2006. A elevação do peso do GIII na BA está consideravelmente relacionada aos incentivos fiscais oferecidos para Fabricação e Montagem de Veículos Automotores e Produtos de Informática.

A composição da estrutura industrial do ES apresentou, entre 1985 e 1996 ganhos do GI e queda para GII e GIII. Entre 1996 e 2006, o estado foi expressivamente beneficiado pela retomada das exportações de bens intermediários, ao passo que reduziu a participação do GI de 33,6% para 16,5%, elevou a participação do GII de 62,2% para 75% e apresentou trajetória de ganho de peso do GIII, de 4,2% para 8,5%. O GIII, em grande medida, sofreu efeitos de estímulo decorrentes do dinamismo das atividades do GII, uma vez que a atividade industrial do GIII que tem maior peso no VTI estadual é Máquinas e Equipamentos, sendo também a que apresentou maiores ganhos. A produção de máquinas e equipamentos no ES atende, expressivamente, as demandas tanto da indústria extrativa, quanto de parte das atividades de Bens intermediários.

MG apresentou a seguinte trajetória 1985 e 1996: elevação do GI, queda expressiva do GII e elevação do GIII. Entre 1996 e 2006, o GI perdeu peso na indústria mineira, passando de 37,6% para 26,4%, ao passo que existiram ganhos no GII e GIII, que passaram, respectivamente, de 42,2% para 51,9% e de 20,2% para 21,7%. As alterações no GI podem estar, por um lado, relacionadas aos incentivos oferecidos pelo estado de GO à atividade agroindustrial, uma vez que Dulce (2002) ressalta que alguns investimentos em frigoríficos e laticínios foram realizados em GO e não em MG em virtude dos incentivos oferecidos por aqueles estados. Por outro lado, os incentivos oferecidos para Fumo no RS, assim como a reorganização do setor,

reduziram o peso dessa atividade em MG. Por outro lado, as elevações do GIII deve-se à atração de uma montadora de veículos automotores para Juiz de Fora. A dinâmica do GII deve-se ao peso histórico de algumas atividades desse grupo no estado, assim como as oportunidades de crescimento abertas pela recuperação das condições favoráveis no mercado internacional.

Entre 1985 e 1996, o RJ apresentou expressivo crescimento das atividades do GI, com queda do GII e do GIII. Essa trajetória está intrinsecamente ligada à regressão estrutural de sua estrutura produtiva e à crise daquela economia, que levou à retração de sua atividade econômica. Entre 1996 e 2006, as perdas de participação do estado no VTI nacional são de certa forma contidas. As mudanças estruturais foram: queda intensa do peso do GI, que passou de 50,8% em 1996 para 23,1% em 2006; expansão expressiva do GII, que passou de 38,8% para 61,5%; elevação do peso do GIII de 10,4% para 15,4%. No que se refere ao GII, a principal atividade responsável pela recuperação de seu peso consiste em Derivados de Petróleo. Os ganhos do GIII referem-se, sobretudo, à atração de empresas do setor automotivo beneficiada pelos incentivos fiscais.

A economia paranaense vem apresentando uma trajetória de elevação do peso do GIII em sua estrutura produtiva desde 1985. Entre 1985 e 1996 a expansão do GIII está relacionada, principalmente, à ampliação da participação de Máquinas e Equipamentos para agricultura, atividade que também se expande no estado no período de 1996 a 2006. Essa trajetória encontra explicações no dinamismo da agricultura paranaense. Por outro lado, um outro fator que contribui para a expansão do GIII no PR entre 1996 e 2006 foram os incentivos fiscais que contemplaram o setor automotivo. O PR apresentou, ainda, entre 1985 e 1996, expansão do GI e retração do GII, trajetória que é invertida entre 1996 e 2006, com perdas para o GI e elevação do GII.

A composição da estrutura produtiva do RS entre 1985 e 1996 foi marcada por elevação de 41,3% para 53,2% do peso do GI, queda de 41,9% para 28,2% do GII e elevação de 16,8% para 18,6% do GIII. Em 2006, o peso do GI havia caído para 41,5%, o peso do GII e do GIII elevaram-se, respectivamente, para 36,6% e 21,9%. A trajetória de crescimento do peso do GIII está relacionado aos ganhos no período de 1985 a 1996 de Máquinas e Equipamentos Agrícolas e Máquinas-Ferramenta, somando-se a essas atividades a expansão de Fabricação e Montagem de Veículos automotores, amplamente condicionadas pelos incentivos fiscais.

Por fim, o AM, apresenta expressivo peso do GIII na composição de sua estrutura industrial, o que se deve aos incentivos da ZFM. Entre 1985 e 1996, o GI e o GII apresentaram

ganhos na estrutura industrial, ao passo que o GIII apresentou queda de 70,9% para 58,5%. Entre 1996 e 2006, o GI elevou-se de 21,7% para 26,3%, o GII reduziu-se 19,8% para 13,4% e o GIII recuperou um pouco de participação, atingindo 60,3% da transformação industrial estadual.

A seguir examinaremos, para cada estado, as principais modificações de participação no VTI nacional e no VTI estadual no que se refere às atividades industriais com o objetivo de fazer as possíveis conexões entre essas mudanças e a guerra fiscal.

2.2. Principais mudanças nas participações no VTI nacional e na composição das estruturas produtivas estaduais: qual o real efeito da Guerra Fiscal?

SÃO PAULO

Entre 1985 e 1996, os ganhos de SP no que se refere ao GI se deram em Alimentos, Edição, Impressão e Gravação, Produtos Farmacêuticos, Perfumaria, Sabões e Velas. Nas demais atividades, SP apresentou perdas, sendo mais expressivas aquelas apresentadas por Fumo (9,7 pontos percentuais), Calçados (8,6 pontos percentuais), Móveis e Indústrias Diversas (14,9 pontos percentuais).

Entre 1996 e 2006, houve perdas generalizadas das atividades industriais que compõem esse grupo, com exceção de Produtos Farmacêuticos e Perfumaria, Sabões e Velas, que apresentaram, respectivamente, ganhos de 4,1 pontos percentuais e 1,7 pontos percentuais. Em 2006, SP ainda concentrava expressivamente a maior parte da produção desses bens, 70% da transformação industrial de Produtos Farmacêuticos e 72,8% da transformação industrial de Perfumaria, Sabões e Velas.

Chama atenção as perdas de participação de Alimentos (4,1 pontos percentuais) e, mais acentuada, de bebidas (7,9 pontos percentuais). A desconcentração dessa atividade deve-se tanto à expansão da fronteira agrícola quanto à guerra fiscal praticada, principalmente, pelo estado de GO.

Produtos têxteis, que havia perdido 0,9 pontos percentuais de participação nacional no período anterior, apresentou queda de 6,3 pontos percentuais no período subsequente. Edição, Impressão e Gravações, que havia apresentado ganhos de participação no período anterior, teve queda de 6 pontos percentuais entre 1996 e 2006. A maior perda apresentada por SP, entre 1996 e 2006, dentro do GI, correspondeu a Móveis e Indústrias Diversas (11,4 pontos percentuais).

Deve-se destacar que algumas atividades do GI para as quais São Paulo perdeu participação nacional, foram amplamente contempladas com incentivos fiscais nas demais UFs analisadas nesta tese. A localização dessas atividades podem ter sido afetadas pelos fatores fiscais, embora seja possível perceber a influência de fatores extra-fiscais influenciando o processo de desconcentração. No caso de Alimentos e Bebidas, os estados do Centro-Oeste, notadamente Goiás, ampliaram de forma significativa suas participações na produção nacional, o que está relacionado à expansão da fronteira agrícola. Além dessa tendência de desconcentração de bens mais ligados à produção de bens primários daqueles estados, o estado de Goiás incentivou amplamente a sua agroindústria.

As perdas de SP (e do RS) em Couros e Calçados estão relacionadas aos ganhos dos estados nordestinos, que incentivaram amplamente essa atividade industrial. Existem outros fatores que, em conjunto com os incentivos fiscais, explicam a desconcentração desse setor, tais como sua reestruturação e a mão-de-obra mais barata na região NE. A guerra fiscal assume importância para a localização dessas atividades dentro da região NE do Brasil, dado que vários de seus estados entrarão na disputa pelas empresas calçadistas. A queda em calçados deve-se, em grande medida, à forte desconcentração para estados nordestinos, tratando-se de gênero industrial amplamente beneficiado pelos governos estaduais (esse gênero será abordado de forma mais detalhada no Capítulo 3).

As explicações para as perdas em Fumo expressam a decisão do grupo que monopoliza o setor no Brasil de concentrar a produção no Sul do país. Neste caso, o estado que mais perdeu participação foi MG. Entretanto, apesar de uma das motivações dessa concentração consistir na proximidade da produção de cigarros às plantações de fumo que estão concentradas no RS, esse estado incentivou amplamente esse setor como poderemos ver no Capítulo 3.

Apesar do estado de GO incentivar amplamente as atividades farmacêuticas e existirem evidências de que ele apresenta ganhos no VTI nacional, o estado de São Paulo não apresenta trajetória de perda, pelo contrário, concentra aproximadamente três quartos da produção nacional. Trata-se de uma atividade extremamente concentrada em virtude da sua elevada complexidade.

No que se refere ao GII, entre 1985 e 1996, SP apresentou pequena perda de participação nacional (0,7 pontos percentuais). Neste grupo, as perdas ocorreram em Produtos de Madeira (2,4 pontos percentuais), Derivados de Petróleo e Álcool (2,0 pontos percentuais), Produtos Químicos Inorgânicos (28,6 pontos percentuais), Resinas e Elastômeros (21,8 pontos percentuais), Artigos

de Borracha e Plástico (2 pontos percentuais), Metalurgia Básica (10,2 pontos percentuais) e Produtos de metal - exceto máquinas e equipamentos (8,3 pontos percentuais). Os ganhos de participação foram de Celulose, Papel e Papelão (1,6 pontos percentuais), Produtos Minerais Não Metálicos (5,6 pontos percentuais) e demais atividades classificadas como bens intermediários dentro do segmento de Produtos Químicos. Entre 1996 e 2006, SP continuou perdendo participação nacional no que se refere às atividades desse grupo, visto que apenas Defensivos Agrícolas e Tintas e Vernizes apresentou ganhos.

Nesse grupo, existem pequenas relações entre desconcentração industrial e incentivos fiscais, dado que os segmentos que mais cresceram foram os energéticos e exportadores, sendo que nesse último caso destaca-se o crescimento das regiões que para onde expandiu-se a fronteira mineral (Cano, 2008). Nesse sentido, os estados que mais se destacaram foram ES, RJ, RS e PR, além da região NO.

As maiores perdas do estado ocorreram no GIII. Desde a década de 1970, SP apresenta perdas de participação nesse grupo, que foram ainda mais intensas no período de 1996 a 2006. Entre 1970 e 1996, um período que compreende vinte e seis anos, SP perdeu 11,8 pontos percentuais de participação no GIII. Por outro lado, nos dez anos compreendidos entre 1996 e 2006, a perda apresentada pelo estado foi de 12,6 pontos percentuais, o que evidencia uma intensificação do processo de desconcentração das atividades industriais que compõem esse grupo.

Com base na Tabela A.3. (no Anexo Estatístico), observa-se que entre 1970 e 1980 o estado de SP sofreu expressivas perdas em Material Elétrico (14 pontos percentuais) e Material de Transporte (12 pontos percentuais), que estão relacionadas diretamente a ganhos da Região Norte em Material Elétrico (13 pontos percentuais) e do estado de MG em Material de Transporte (6 pontos percentuais). Os ganhos da região Norte devem-se aos incentivos fiscais concedidos à Zona Franca de Manaus. Os ganhos de Minas Gerais devem-se à atração da Fiat para a cidade de Betim, empresa que se beneficiou amplamente dos benefícios fiscais oferecidos por aquele estado.

Entre 1985 e 1996, em uma análise a dois dígitos, a única atividade que apresentou ganho de participação consistiu em Máquinas para escritório e equipamentos de informática, com elevação de 17,6 pontos percentuais na sua participação nacional. As demais atividades perderam participação nacional nas seguintes proporções: Máquinas e equipamentos (6,7 pontos

percentuais); Máquinas, aparelhos e materiais elétricos (2,8 pontos percentuais); Material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações (6,1 pontos percentuais); Equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios (6,7 pontos percentuais); Montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias (7,6 pontos percentuais); Outros equipamentos de transporte (5,6 pontos percentuais).

Entre 1996 e 2006, os ganhos apresentados por esse estado não compensaram a intensificação das perdas em algumas atividades industriais.

As atividades Equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios apresentaram ganho de 2 pontos percentuais, o que não foi suficiente para recuperar as perdas sofridas entre 1985 e 1996.

A atividade Outros equipamentos de transporte apresentou ganho de 6,5 pontos percentuais, possibilitando que SP tivesse, em 2006, participação superior àquela apresentada em 1985. A análise mais desagregada desta atividade industrial revela que o bom desempenho deve-se à Construção, montagem e reparação de veículos ferroviários e, por outro lado, à importância da EMBRAER³⁰, localizada na cidade de São José dos Campos, nos ganhos de Construção, Montagem e Reparação de Aeronaves. Essas duas atividades são altamente concentradas em São Paulo, que apresentou, em 2006, participação de 78,3% e 84,4%, respectivamente, na produção nacional.

Por outro lado, dentro de Outros equipamentos de transporte percebe-se uma pequena perda de 0,5 pontos percentuais de participação de Construção e Reparação de Embarcações, atividade com pouca expressão no estado de SP e que foi contemplada pelos incentivos fiscais no estado do RJ e AM. Observa-se, também, uma queda ainda mais intensa no código 359 da CNAE, que engloba os demais equipamentos de transporte, no qual encontram-se os veículos duas rodas. As perdas de SP nesse grupo foram de 18,4 pontos percentuais, entre 1996 e 2006, e,

³⁰ Segundo Dulce (2002: 102), no início dos anos 2000, a EMBRAER anunciou a ampliação de sua capacidade produtiva com a instalação de mais uma fábrica, fato que despertou o interesse de alguns estados, entre eles Minas Gerais que ofereceu R\$ 25 milhões em infra-estrutura. “Uma oferta realista, por sinal, longe dos compromissos temerários que assinalaram a década de 90. Dada a natureza da indústria aeronáutica, parte substancial do investimento referia-se ao financiamento de pesquisas, e quanto a isso a ampla superioridade de São Paulo evidenciou-se pelos termos do acordo afinal celebrado: R\$ 27,7 milhões para infra-estrutura e R\$109,2 milhões da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo, a FAPESP, para financiamento de pesquisas. O investimento da Embraer foi previsto em R\$210 milhões, sendo R\$60 milhões para pesquisas”.

ao somarmos esta perda com aquela apresentada no período de 1985 a 1996, que foi de 24,4 pontos percentuais, vemos que houve redução da sua participação de 55,36%, em 1985, para apenas 12,4%, em 2006. Estas perdas estão relacionadas aos incentivos fiscais oferecidos à produção de duas rodas no PIM, que passou a concentrar grande parte da produção nacional desse grupo de atividade.

As seguintes atividades apresentaram perdas ainda mais intensas em relação ao período anterior: Máquinas, aparelhos e materiais elétricos (15 pontos percentuais); Material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações (13,2 pontos percentuais); Montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias (19,6 pontos percentuais). Para Máquinas e equipamentos, as perdas foram um pouco menos intensas que as apresentadas no período anterior (5,5 pontos percentuais).

Após um ganho de participação em torno de 17,6 pontos percentuais, no período de 1985 a 1996, SP apresentou perda de 36 pontos percentuais na participação de Máquinas para escritório e equipamentos de informática, que foi decorrente, em grande medida, aos incentivos fiscais e financeiros oferecidos pelos demais estados. Como veremos no Capítulo 3, entre os estados selecionados para nossa análise, destaca-se que os maiores ganhos de participação nacional para essa atividade foram apresentados pelos estados do AM e BA. A produção e montagem de produtos de informática são amplamente incentivadas no PIM, tanto pelo governo federal, como pelos programas estaduais que complementam os incentivos federais. Por outro lado, o governo da Bahia lançou o Decreto Informática, com o objetivo de incentivar o segmento de informática na região de Ilhéus, deprimida economicamente em virtude da crise cacaueteira, como veremos no Capítulo 3 e no Anexo.

As perdas de participação de SP em Material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações estão muito relacionadas aos ganhos do estado do AM, uma vez que esta também consiste em uma atividade industrial extremamente incentivada no PIM.

Por fim, as perdas de Montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias estão relacionadas à reorganização do setor no território brasileiro, em um momento de elevação dos investimentos acompanhado de elevados incentivos fiscais e financeiros. Neste sentido, a participação de SP referente a este gênero industrial cai de 81,9%, em 1985, para 54,5%, em 2006.

A indústria automobilística foi beneficiada pelo Regime Automotivo implementado pelo governo federal para atrair novos investimentos no setor tanto para ampliação da capacidade produtiva, quanto para reestruturação das plantas já existentes. O resultado foi uma grande expansão do setor, que pode ser comparada com a primeira grande migração das montadoras para o Brasil, no período de 1956-1968. Entretanto, enquanto no passado a indústria automobilística concentrou-se na Região Metropolitana de São Paulo, os novos investimentos das décadas de 1990 e 2000 foram direcionados para os estados do Paraná, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Bahia, Rio de Janeiro e interior do estado de SP (ARBIX, 2000; SANTOS, 2001).

Arbix (2002) identifica dois tipos de condicionantes que influenciaram as decisões das montadoras. O primeiro conjunto de elementos, chamados de macroestruturais, envolvem a criação do Regime Especial Automotivo criado pelo governo federal e estão relacionados a: estabilidade dos preços, a partir de 1994; negociações entre os países do Mercosul, que sinalizavam a possibilidade de consolidação da integração regional dos países do Cone Sul; possibilidades de expansão do mercado de automóveis, que se dava desde 1993. O autor ressalta este conjunto de fatores como os mais importantes para a escolha do Brasil para novos investimentos da indústria automotiva.

Em um segundo momento, segundo Arbix (2002: 116),

(...) após a seleção e a escolha do país receptor do investimento, é que as montadoras se voltaram para a escolha da região exata que abrigaria as novas fábricas. Procurando a oferta mais adequada aos seus interesses – técnica, econômica e financeiramente –, as montadoras passaram a receber ofertas, em escala crescente, para melhor alocar seus investimentos. Não é por outro motivo que as comunidades, ONGs, associações, sindicatos, movimentos e a população em geral foram mantidos a uma prudente distância dessas articulações.

Os incentivos fiscais e financeiros, a participação acionária, as doações de terrenos e as obras de infra-estrutura consistiram nos compromissos assumidos pelos governos estaduais, em parceria com governos municipais, para assegurar os investimentos das empresas. A justificativa de tais dispêndios baseava-se na geração de empregos diretos e indiretos por parte das empresas, a qual era bastante plausível em um contexto de elevadas taxas de desemprego. O Quadro 2.1. mostra a localização das empresas produtoras de automóveis, caminhões e motores, revelando uma expressiva desconcentração do setor.

QUADRO 2.1.: Empresas automobilísticas associadas à Anfavea, suas unidades industriais e seus produtos e serviços.

EMPRESA	UNIDADES INDUSTRIAIS/OUTRAS	PRODUTOS/SERVIÇOS
Agrale	Caxias do Sul - RS (Agrale Montadora) ¹	Caminhões International (montagem)
Fiat	Betim - MG	Automóveis, comerciais leves
	Betim - MG	Motores
	Campo Larg - PR	Motores ²
Ford	Camaçari - BA	Automóveis, comerciais leves
	Horizonte - CE	Comerciais leves (troller ³)
	São Bernardo do Campo - SP	Automóveis, comerciais leves, caminhões
	Taubaté - SP	Componentes, motores, transmissões
General Motors	São Caetano do Sul - SP	Automóveis, comerciais leves
	São José dos Campos - SP	Automóveis, comerciais leves, fundição, preparação de CKD para exportação, motores e transmissões
	Mogi das Cruzes - SP	Componentes estampados, centro de distribuição de peças
	Gravataí - RS	Automóveis
	Sorocaba - SP	Centro de distribuição de peças
Honda	Sumaré - SP	Automóveis
Hyundai	Anápolis - GO	Comerciais leves
International	Caxias do Sul - RS ¹	Caminhões
Iveco	Sete Lagoas - MG	Comerciais leves, caminhões, ônibus, motores
Karmann-Ghia	São Bernardo do Campo - SP	Autoveículos (montagem), carrocerias, conjuntos e subconjuntos, estamparia, ferramentaria, dispositivos, protótipos
Mercedes-Benz	São Bernardo do Campo - SP	Caminhões, ônibus, motores, eixos, câmbios
	Campinas - SP	Remanufatura de peças, pós-vendas
	Juiz de Fora - MG	Automóveis
Mitsubishi	Catalão - GO	Comerciais leves
Nissan	São José dos Pinhais - PR (Fáb. Curitiba Veíc. Utilitários) ⁴	Automóveis, comerciais leves (Nissan, Renault)
Peugeot Citroën	Porto Real - RJ	Automóveis, comerciais leves
	Porto Real - RJ	Motores
Renault (Complexo Ind. Ayrton Senna)	São José dos Pinhais - PR (Fáb. Curitiba Veíc. de Passeio)	Automóveis
	São José dos Pinhais - PR (Fáb. Curitiba Motores)	Motores
	São José dos Pinhais - PR (Fáb. Curitiba Veículos Utilitários) ⁴	Comerciais leves (Renault, Nissan)
	São Paulo - SP	Renault Design América Latina
Scania	São Bernardo do Campo - SP	Caminhões, ônibus, motores
Toyota	São Bernardo do Campo - SP	Autopeças
	Indaiatuba - SP	Automóveis
	Guaíba - SP	Centro de distribuição de veículos
Volkswagen	São Bernardo do Campo - SP (Fábrica Anchieta)	Automóveis, comerciais leves
	Taubaté - SP	Automóveis
	São Carlos - SP	Motores
	São José dos Pinhais - PR (Volkswagen/Audi)	Automóveis, comerciais leves
Volkswagen Caminhões e Ônibus	Resende - RJ	Caminhões, chassis de ônibus
Volvo	Curitiba - PR	Caminhões, cabines de caminhões, chassis de ônibus, motores

Notas: (1) Mesma unidade industrial; (2) Fiat Powertrain Technologies (FPT Mercosul); (3) A Ford adquiriu o controle integral da Troller Veículos Especiais em janeiro de 2007; (4) Mesma unidade industrial (Aliança Renault-Nissan).

Fonte: ANFAVEA - Anuário da Indústria Automobilística Brasileira (2009).

Com base na periodização adotada, temos evidências de que as perdas de SP no GIII até a primeira metade dos anos 1990 estão majoritariamente relacionadas aos ganhos do AM em virtude dos incentivos no âmbito da ZFM. A partir da segunda metade dos anos 1990, tais perdas devem-se à generalização da Guerra Fiscal no Brasil, de modo que outros estados passaram a apresentar ganhos de participação das atividades do GIII, em virtude da ampla utilização de incentivos fiscais.

Apesar das perdas contínuas de participação no GIII, SP concentra mais de 50% deste grupo. Além disso, a desconcentração das atividades que compõem esse grupo ocorre em direção a estados do Sudeste e do Sul do país, além de GO, BA e AM.

Questiona-se nesta tese os instrumentos utilizados para que haja esse processo de desconcentração: grande transferência de recursos públicos para grandes empresas privadas que, em grande medida, são empresas estrangeiras e não mantêm os excedentes gerados dentro da economia brasileira³¹; as transferências de recursos são feitas de forma obscura, sem transparência e divulgação tanto do volume de dinheiro público transferido quanto dos resultados das políticas de atração de investimentos sobre a geração de empregos, estímulos a novos investimentos e modificações na geração de impostos. Além disso, não existe uma política coordenada de redução da concentração industrial, mas sim acirradas disputas que favorecem, demasiadamente, grandes empresas.

Vejamos agora as principais modificações na composição da estrutura produtiva industrial de SP para o período de 1985 a 2006 (Tabela 2.3).

Entre 1985 e 1996, a composição da estrutura industrial de SP apresentou uma redução de complexidade à medida que houve elevação do peso das atividades que compõem o GI e queda do GII e GIII. Nesse período, as únicas atividades do GII que não apresentaram queda foram Celulose e Papel, Produtos Químicos e Artigos de Borracha e Plástico. No que se refere ao GIII, os ganhos se restringiram à Fabricação de equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios e Veículos Automotores.

Destaca-se, para o GIII, as perdas de participação estadual daquelas atividades desenvolvidas no PIM. Por outro lado, por se tratar de um período anterior ao recrudescimento da

³¹ Em Nascimento, Cardozo e Cunha (2009) pode-se ver a evolução do saldo do Balanço de Transações Correntes, de modo que se destaca o crescente peso das remessas de lucros das empresas estrangeiras instaladas no país.

Guerra Fiscal no setor automotivo, Montagem de Veículos Automotores apresentou elevação de 3,1 pontos percentuais no VTI estadual.

Entre 1996 e 2006, as modificações na composição da estrutura industrial foram no sentido de redução da participação do GI e do GIII, com elevação do GII.

Neste sentido, as atividades classificadas como Bens de Consumo Não Duráveis apresentaram perdas generalizadas, com exceção de Alimentos e Bebida e Produtos Farmacêuticos que apresentaram pequeno ganho de 0,3 e 0,2 pontos percentuais, respectivamente. Uma análise mais desagregada de Alimentos e Bebidas mostra que apenas Abate e Preparação de produtos de carne e de pescado e Fabricação e refino de açúcar apresentaram ganhos, respectivamente de 0,4 e 3,1 pontos percentuais. As maiores perdas dentro do GI foram Fabricação de produtos têxteis (1,2 pontos percentuais) e Edição, impressão e reprodução de gravações (2,0 pontos percentuais).

A queda de Couros e Calçados (0,2 pontos percentuais) embora pequena, esteve relacionada aos incentivos oferecidos pelos estados nordestinos e o direcionamento de investimentos paulistas para cidades daquela região.

No que se refere ao grupo que apresentou maiores elevações de participação, o GII, destaca-se os ganhos de Produtos de Petróleo e Álcool (6,4 pontos percentuais) e Metalurgia Básica (2,2 pontos percentuais). As demais participações pouco se alteraram, mantendo-se praticamente constantes.

Entre as atividades do GIII, a única atividade que apresentou crescimento consistiu em Outros Equipamentos de Transporte, dinâmica que foi garantida por Construção, montagem e reparação de aeronaves, em virtude da concentração da quase totalidade deste segmento em SP. Por outro lado, atividades importantes do GIII perderam participação na composição da estrutura industrial paulista: Fabricação de máquinas e equipamentos (0,9 pontos percentuais); Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos (1 ponto percentual); Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações (1,5 pontos percentuais); Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias (0,8 pontos percentuais).

AMAZONAS

No estado do AM, entre 1985 e 1996, as perdas de participação nacional das atividades que compõem o GI foram suaves: Têxteis (0,9 pontos percentuais), Vestuário (0,1 pontos

percentuais) e Couro e Calçados (0,1 pontos percentuais). Por outro lado, os ganhos foram mais expressivos, como é o caso de Alimentos e Bebidas (2,2 pontos percentuais), e do gênero Edição, Impressão e Gravações (2,2 pontos percentuais), que consiste em atividade amplamente incentivada no PIM. Entre 1996 e 2006 essa atividade apresentou os maiores ganhos (5,6 pontos percentuais), seguida de Móveis e Indústrias Diversas (0,7 pontos percentuais) e Alimentos e Bebidas (0,5 pontos percentuais). As demais atividades do GI apresentaram suas participações praticamente inalteradas.

O estado do AM elevou sua participação nacional no GII entre 1985 e 1996, com ganhos em todas as atividades desse grupo, exceto em Produtos de Madeira, que teve queda de 1,3 pontos percentuais. Entre 1996 e 2006, essas atividades apresentaram suas participações praticamente inalteradas, com exceção de Produtos de Madeira que novamente apresentou queda (1,1 pontos percentuais). Neste sentido, observa-se que os incentivos fiscais estaduais direcionados para as atividades do GII não foram suficientes para aumentar suas participações no VTI nacional. Vale ressaltar que Produtos Químicos não expressa a real participação dos produtos intermediários, à medida que Produtos Farmacêuticos, Perfumaria, Sabões e Velas estão incluídos nesta atividade e não possuímos os dados a três dígitos para o estado do AM. Neste sentido, não conseguimos identificar quais atividades interferem nas mudanças de sua participação relativa.

Borracha e Plástico, que foram significativamente contempladas pelos incentivos fiscais estaduais, como ilustra a Tabela 3.1 (Capítulo 3), manteve seu peso no VTI nacional praticamente inalterado. Em entrevistas realizadas no estado do AM, os responsáveis pela elaboração e implementação dos programas de atração de investimento revelaram suas preocupações com as atividades de Borracha e Plástico em virtude das inovações que ocorreram nos produtos de informática e equipamentos de telecomunicações, as quais levaram à redução da demanda por borracha e plástico, em razão dos novos modelos de monitores de computador e televisores.

Quase todas as atividades do GIII apresentaram ganhos nacionais, entre 1985 e 1996, exceto em Equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios. Não temos os dados referentes ao estado do AM em três dígitos, o que dificulta analisar ganhos e perdas naquelas atividades que são desenvolvidas no PIM, tais como cronômetros, relógios e, para o padrão tecnológico do período ao qual nos referimos, máquinas fotográficas.

O maior ganho de participação nacional, para o período de 1985 a 1996, deve-se a Outros Equipamentos de Transporte (21,7 pontos percentuais). Embora não tenhamos estes dados desagregados para o estado do AM, pode-se atribuir este ganho considerável à grande concentração da produção de veículos duas rodas no PIM. Entretanto, as entrevistas realizadas no estado do AM com pessoas responsáveis pela elaboração das políticas de atração de investimentos, revelaram uma preocupação em estimular, também, a Construção e reparação de embarcações. Neste sentido, os ganhos do estado do AM em Outros Equipamentos de Transporte deve-se, em grande medida, à atração da produção de duas rodas, mas também, embora em menor proporção, às atuações no sentido de estimular a Construção e reparação de embarcações, o que pode guardar relação com as perdas do RJ nessa atividade.

Ainda no que se refere ao período de 1985 a 1996, embora com ganhos inferiores à atividade analisada no parágrafo anterior, destacam-se Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática (7,8 pontos percentuais) e Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações (5,9 pontos percentuais), atividades amplamente contempladas pelos incentivos concedidos às empresas instaladas no PIM. Máquinas e equipamentos também elevaram sua participação (2,3 pontos percentuais), ao passo que Máquinas, aparelhos e materiais elétricos continuaram apresentando pequena participação nacional. Montagem de veículos automotivo, reboques e carrocerias continuaram sem expressão nacional.

No período de 1996 a 2006, no que se refere aos Bens de Consumo Duráveis, o estado do AM apresentou ganhos nas seguintes atividades no período que compreende os anos de 1996 a 2006: Máquinas para escritório e equipamentos de informática (4,9 pontos percentuais); Máquinas, aparelhos e materiais elétricos (3,4 pontos percentuais); Material eletrônico e aparelhos e equipamentos de comunicações (9,4 pontos percentuais), atividades que são contempladas pelos programas federais e estaduais de atração de investimentos. Ganhos menos acentuados foram apresentados por Equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios, e mais uma vez nos deparamos com o problema de não conseguirmos identificar o comportamento de atividades deste grupo que são produzidas no PIM. Por outro lado, apresentou pequena elevação de 0,4 pontos percentuais em Outros Equipamentos de Transporte.

Vejamos, agora, as principais alterações na composição da estrutura industrial do estado.

A estrutura industrial do estado do AM apresenta grande peso do GIII em virtude da política federal de isenções fiscais para o PIM. Entretanto, entre 1985 e 1996 houve significativa redução desse grupo, cuja participação reduziu-se de 70,9% para 58,5%. Ao analisar a região Norte, Cano (2008: 165) ressalta que as mudanças na participação relativa do GIII entre a segunda metade da década de 1980 e a primeira metade dos anos 1990 encontram explicação no impacto das políticas macroeconômicas sobre a ZFM.

As explicações para essa queda não residem no âmbito da produção física, dado que a ZFM, que em 1996 perfazia cerca de 80% do VTI regional, só apresenta números positivos de crescimento. Com efeito, entre 1988 e 1996, o número de motocicletas ali produzido aumentou 33%, o de aparelhos de som, 75%, o de TV em cores, 280% e o de videocassete, 780%. Resta assim, o efeito preço, notadamente a partir de 1994, com a valorização cambial e a enxurrada das importações.

A redução da participação do GIII na estrutura industrial do estado do AM deve-se, portanto, às transformações ocorridas na economia brasileira na primeira metade dos anos 1990, com destaque para a abertura comercial, valorização da moeda nacional, estabilização de preços e reestruturação produtiva. Em contrapartida à redução do GIII na estrutura produtiva estadual no período compreendido entre os anos de 1985 e 1996, houve elevação tanto da participação do GI, quanto do GII.

Entre 1996 e 2006, a participação do GIII na estrutura industrial do AM apresentou pequena recuperação que é sentida desde o início dos anos 2000, passando de 58,5% para 60,3%. Esta dinâmica do GIII foi acompanhada de elevação da participação do GI e redução do GII.

A análise da participação das diferentes atividades industriais no VTI estadual no estado do AM para o período de 1996 a 2006 mostra que, entre as atividades do GI, a única atividade que não perdeu peso relativo foi Edição, Impressão e Gravações, que ganhou 2,2 pontos percentuais, o que está relacionado às atividades incentivadas do PIM. As perdas ficaram restritas a Alimentos e Bebidas (1,2 pontos percentuais) e Móveis e Indústrias Diversas (0,6 pontos percentuais), ao passo que as participações das demais atividades mantiveram-se praticamente inalteradas. Entretanto, os dados cedidos pela SEPLAN/AM (Tabela 3.1, Capítulo 3) mostram que as atividades do GI que perderam participação no VTI estadual, em grande medida, receberam incentivos fiscais estaduais.

Os dados referentes às modificações das atividades classificadas no GII nos revelam que as atividades ou mantiveram suas baixas participações, ou reduziram ainda mais seu peso no VTI estadual. Produtos de Madeira, Artigos de Borracha e Plástico, Metal-exclusive Máquinas e

Equipamentos, perderam participação, ao passo que as demais atividades mantiveram seus pesos relativos praticamente inalterados.

No que se refere às atividades do GII, algumas delas apresentam-se entre as atividades incentivadas: Celulose e Papel, Borracha e Plástico e Minerais Não Metálicos, embora o peso mais significativo no total de ICMS renunciado corresponda a Borracha e Plástico. Mesmo essa participação significativa no ICMS renunciado não reverteu uma tendência de queda de participação desta atividade no VTI estadual.

O GIII, por sua vez, consiste no grupo que mais recebe incentivos, tanto federais, como estaduais, e consiste nas atividades de maior peso na estrutura industrial do estado de AM. Entretanto, esse grupo apresentou perdas significativas de participação de algumas atividades: Material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações (13 pontos percentuais); Equipamentos médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios (1,8 pontos percentuais); Máquinas e Equipamentos (3,4 pontos percentuais). Estas atividades, além de serem contempladas pelos incentivos federais para a produção no PIM, são atividades que se beneficiaram de renúncias de ICMS garantidas pelo governo do estado do AM, dentro de uma política estadual de complementação dos incentivos garantidos pelo Governo Federal. Dentre estas atividades que perderam participação no VTI estadual, destaca-se o caso de Material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações, que teve participação superior a 30% na renúncia de ICMS concedida pelo governo estadual no período de 2003 a 2008, mas perdeu participação no VTI estadual como mostrado acima. As perdas de participação dessas atividades, medidas pelo VTI, na estrutura industrial do estado do AM não significam retração desses segmentos, pois, como visto acima, é significativa a participação do estado na produção nacional desses segmentos. Na verdade, a perda de seus pesos na estrutura industrial estadual reflete o expressivo ganho apresentado pela produção de motocicletas.

As demais atividades ampliaram suas participações, e também tiveram participação expressiva no total de renúncia fiscal concedida pelo governo do Estado. Dentre estas atividades, é importante ressaltar o comportamento de Outros Veículos Automotores, que elevou sua participação no VTI estadual em 7,1 pontos percentuais. Isto se deve, por um lado, à grande concentração da fabricação de embarcações no estado do AM, e, principalmente, à tendência de

concentração da produção dos veículos duas rodas no PIM, ambos se beneficiando dos incentivos dos três níveis governamentais.

BAHAIA

O estado da BA, entre 1985 e 1996, apresentou perda de participação para todas as atividades que compõem o GI. Essa situação se modificou entre 1996 e 2006, período para o qual ganhou participações nacionais em praticamente todas as atividades, exceto em Alimentos e Bebidas e Edição, Impressão e Gravações, para as quais mantém-se estável. Alimentos e Bebidas apresentou pequena queda (0,2 pontos percentuais) no período de 1996 a 2006, embora consista em atividade com participação significativa entre as empresas incentivadas (Tabela 3.7., Capítulo 3).

A atividade Couros e Calçados elevou sua participação em 5,9 pontos percentuais, entre 1996 e 2006, após ter apresentado queda de 0,5 pontos percentuais no período anterior. Os ganhos de participação nacional dessa atividade para o estado da BA refletem sua desconcentração produtiva em direção à região NE. Trata-se de atividade que se beneficiou dos incentivos, mas as decisões locacionais decorreram de uma reorganização da própria indústria calçadista que sofreu conseqüências da abertura comercial e da valorização da moeda nacional, assim como da baixa remuneração do trabalho naquela região, como será abordado no Capítulo 3.

O estado da Bahia possui forte especialização de sua produção em Bens intermediários, o que se dá, principalmente, em virtude das atividades petroquímicas. Entre 1985 e 1996, as atividades que apresentaram ganhos de participação foram Celulose, Papel e Papelão (2,1 pontos percentuais), Artigos de Borracha (0,2 pontos percentuais) e Produtos de Metal (0,2 pontos percentuais). Por outro lado, apresentaram perdas Derivados de Petróleo e Álcool (1,4 pontos percentuais), Produtos Químicos (5,2 pontos percentuais), Metalurgia Básica (1,0 pontos percentuais).

Entre 1996 e 2006, a única atividade que apresentou queda foi Metalurgia Básica enquanto, por outro lado, Derivados de Álcool e Petróleo apresentou maior ganho (11,4 pontos percentuais). Como mostraremos no Capítulo 3, os programas de atração de investimento do estado da BA contemplaram, em grande medida, as atividades do GII. Papel e Celulose e Produtos Químicos tiveram participações expressivas em termos de investimento incentivado, número de empresas e empregos previstos. No Capítulo 3 mostraremos que esses incentivos foram direcionados, em grande medida, para aquelas atividades que já existiam no estado, mas

que haviam passado por crises e que o esforço do estado da BA foi para recuperação dos referidos gêneros. As atividades que foram incentivadas e que apresentaram elevação da participação na produção nacional foram: Produtos Químicos, Borracha e Plástico, Minerais Não-Metálicos, Metal-exclusive Máquinas e Equipamentos.

No que se refere ao GIII na BA, percebe-se que entre 1985 e 1996 houve queda de participação de Máquinas e equipamentos (0,7 pontos percentual), Máquinas, aparelhos e materiais elétricos (0,6 ponto percentual) e Outros equipamentos de transporte (0,1 ponto percentual). A atividade Máquinas para escritório e equipamentos de informática apresentou ganhos de 1,5 ponto percentual. As demais atividades mantiveram-se praticamente inexistentes na BA.

A dinâmica do GIII, entre 1996 e 2006, revela-se com contornos substancialmente diferentes em relação ao período anterior. Todas as atividades apresentaram elevação de suas participações, principalmente aquelas atividades que foram incentivadas pelos programas de atração de investimentos: Máquinas para escritório e equipamentos de informática, incentivada pelo Decreto Informática, apresentou ganho de 16,1 pontos percentuais; Montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias, em virtude da atração da FORD para BA e de suas fornecedoras, apresentou ganho de participação de 4,2 pontos percentuais.

Nesses dois casos, parte das perdas de SP se deve à atração de empresas desses gêneros para o estado da BA e ambas as atividades industriais foram amplamente beneficiadas pelos incentivos fiscais. A participação do estado na transformação industrial nacional de equipamentos para informática chegou a 17% em 2006. A participação de Montagem de Veículos Automotores, que era nula em 1996, passa para 4,2% em 2006. No ano de 2008, o estado da BA disputou com o estado de SP a atração de uma fábrica da Toyota. O estado da BA apostava que a existência da Ford e os incentivos estaduais seriam elementos que fariam com que a Toyota escolhesse o estado nordestino para instalação de sua planta. Após negociações, contudo, a Toyota optou por instalar sua planta no interior de São Paulo, em Sorocaba.

Faremos agora a análise da composição da indústria de transformação da BA, a qual tem grande peso de bens intermediários, o que se deve preponderantemente à participação de Derivados de Petróleo e Álcool e Produtos Químicos. Apesar da preponderância da participação dos referidos bens, a participação do GII na composição da estrutura industrial do estado sofreu

queda de 3 pontos percentuais, entre 1985 e 1996. Em 2006 o GII já havia recuperado 2 pontos percentuais, apresentando participação de 74,1%.

O comportamento da participação do GI foi bem distinto daquele apresentado pelo GII ao passo que se elevou entre 1985 e 1996, com ganhos de 4 pontos percentuais, e apresentou acentuada queda, de aproximadamente 10,5 pontos percentuais, entre 1996 e 2006. O GIII, após perder participação entre 1985 e 1996 em 1 ponto percentual, teve ganhos de 8,6 pontos percentuais entre 1996 e 2006.

Dentre as atividades que compõe o GI, destaca-se a acentuada perda de Alimentos e Bebidas, que, entre 1996 e 2006, apresentou queda de 9,6 pontos percentuais de participação no VTI estadual, apesar de ser atividade contemplada pelos incentivos estaduais. A única atividade que apresentou crescimento foi Couros e Calçados, mesmo assim podemos afirmar que foi um crescimento um pouco tímido, de 1,7 pontos percentuais. As demais atividades apresentaram queda, com exceção de Fumo, que se manteve quase inexistente na estrutura produtiva estadual, e Móveis e Indústrias Diversas, que manteve sua participação estável.

Os dados referentes aos investimentos incentivados apresentam participação significativa de Alimentos e Bebidas, Couros e Calçados, Têxtil e Vestuário (Tabela 3.7, Capítulo 3). Entretanto, à semelhança do estado do Ceará, apenas Couros e Calçados apresentaram elevação de sua participação no VTI estadual.

A atividade que apresentou maiores ganhos no GII consistiu em Derivados do Petróleo e Álcool, com peso inexpressivo entre os investimentos incentivados. Os incentivos voltados para Celulose e Papel, assim como Borracha e Plástico, tiveram um efeito mais no sentido de amenizar a redução do dinamismo destas atividades, ao invés de modificação das suas participações no VTI estadual ou recuperação destas atividades. No que se refere a Celulose e Papel, a participação dessa atividade industrial na estrutura produtiva estadual caiu 1,2 ponto percentual entre 1996 e 2006, e esta tendência de queda é observada desde 2003. Borracha e Plástico, por sua vez, apresentou estabilidade na sua participação, embora tenha perdido participação entre 1998 e 2002, a partir de 2003 recupera participação no mesmo nível apresentado em 1996.

A modificação mais evidente ocorrida na estrutura industrial da BA foi a elevação da participação das atividades do GIII e estas atividades foram beneficiadas pelos incentivos fiscais, o que parece ter tido efeitos positivos sobre a participação dos seguintes bens: Máquinas para

escritório e equipamentos de informática e Fabricação e Montagem de Veículos Automotores que eram atividade praticamente inexistentes na estrutura industrial estadual no período anterior.

Neste sentido, a participação de Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática ampliou-se de 0,4 ponto percentual para 2,3 pontos percentuais do VTI estadual, entre 1996 e 2006. No que se refere Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, sua participação alterou-se de modo significativo em virtude dos benefícios oferecidos pelo governo da BA para a FORD passando de 0,1% em 1996 para 6,9% em 2006, ganhos estes que se devem, também, à presença de fornecedoras na indústria baiana, também contemplada pelos incentivos. Por outro lado, Máquinas e Equipamentos, que foram atividades que aparecem entre os investimentos incentivados, perdeu participação no VTI estadual.

Vemos, portanto, que a mudança na composição da estrutura industrial do estado da BA, marcada por elevação da participação das atividades industriais do GIII, foi fortemente influenciada pelos incentivos fiscais concedidos para Máquinas para escritório e equipamentos de informática e Montagem de Veículos Automotores. Por outro lado, contudo, os incentivos pareceram pouco eficientes para alterar a participação das atividades do GI, uma vez que dentro deste grupo apenas Couro e Calçados apresentou ganhos de 1,7 ponto percentual no VTI estadual, ao passo que as demais atividades desse grupo, que se beneficiaram dos incentivos fiscais, perderam participação, como foi o caso de Alimentos e Bebidas, que perdeu 9,3 pontos percentuais de participação no VTI estadual, entre 1996 e 2006.

CEARÁ

O estado do CE apresentou, entre 1985 e 1996, no que se refere ao GI, ganhos em Têxteis (4,0 pontos percentuais) e Couros e Calçados (4,5 pontos percentuais), estabilidade em Edições, Impressão e Gravações e Móveis e Indústrias diversas e queda nos demais gêneros.

Entre 1996 e 2006, a participação da indústria de transformação do estado do Ceará no VTI pouco se alterou, ficando, durante todo o período, inferior a 1,5% (Tabela 2.1). Sua política de atração de investimentos, que imobilizou recursos que excederam, e muito, 10% do ICMS arrecadado como mostram os Gráficos 3.6. e 3.7. (Capítulo 3), não foi suficiente para alterar a participação do estado no VTI nacional.

Os dados referentes ao GI mostram que a única atividade industrial que apresentou mudança expressiva foi Couro e Calçados, passando de 5,7% em 1996 para 15,5% em 2006, o que significa um ganho de 9,8 pontos percentuais na participação nacional. As demais atividades

incentivadas classificadas no GI apresentaram o seguinte comportamento: Vestuário e Acessórios e Móveis e Indústria Diversas apresentaram ganho de aproximadamente 1 ponto percentual; Alimentos e Bebidas e Têxteis apresentaram queda, respectivamente, de 0,4 e 3,2 pontos percentuais; as demais apresentaram estabilidade e, por sua vez, inexpressiva participação nacional.

À semelhança do que ocorreu na BA, a atividade incentivada que correspondeu com elevação de participação nacional foi Couros e Calçados, ao passo que o estado do CE, que detinha 1,5% da transformação industrial nacional referente a esta atividade em 1985 e cerca de 6% em 1996, passou a ser responsável por 15,5% em 2006. Como foi observado anteriormente, São Paulo apresentou perdas ao longo dos anos 1990 referentes a Couros e Calçados, entretanto as maiores perdas serão verificadas para o Rio Grande do Sul. Ressalta-se, mais uma vez, que se trata de uma atividade que não teve a reorganização territorial condicionada apenas pelos incentivos fiscais, mas sim por uma reorganização da própria indústria como respostas às consequências da política macroeconômica e estimulada, em grande medida, pelos baixos salários e baixa organização sindical nos estados nordestinos, como será abordado no Capítulo 3.

O Ceará apresenta pequena e estável participação no GII. Entre 1985 e 1996, apenas Produtos de Madeira e Produtos de Metal não apresentaram tendência a elevação. Entre 1996 e 2006, Produtos de madeira e Produtos Químicos apresentaram pequenas quedas, enquanto as demais atividades continuaram apresentando pequena tendência de elevação. As atividades do GII que apresentaram relações mais expressivas entre investimentos incentivados e VTI foram Celulose e Papel, Minerais Não Metálicos, Metalurgia Básica e Produtos Químicos. Essas atividades apresentaram tendência a elevação de suas participações nacionais.

A estrutura produtiva do estado do Ceará é pouco complexa com grande proporção de bens de consumo não duráveis, os quais possuem participação superior a 60% na composição da estrutura industrial do estado. Isto explica a reduzida participação do estado do Ceará na produção nacional do GIII, que se apresenta inferior a 0,5%. As atividades que compõem o GIII apresentaram pequenas modificações no período 1985-1996, de modo que não houve nenhuma mudança substantiva.

A participação do estado no GIII revela que existem limites para a desconcentração industrial das atividades desse grupo. Para que essas atividades se desloquem para estados periféricos os incentivos precisam compensar os custos de afastamento das empresas daquela

fração do território nacional onde está concentrada a maior parte do mercado consumidor e o fornecimento de matérias-primas, partes, peças, componentes, etc.

No que se refere às transformações na composição da estrutura industrial do CE, através dos dados do VTI estadual verifica-se que, entre 1985 e 1996, o GI manteve-se com elevadas proporções em relação aos demais bens, embora tenha apresentado queda de cerca de 3,9 pontos percentuais em sua participação. Para o referido período observou-se queda também para o GIII (que perdeu 1,5 ponto percentual de participação), ao passo que o GII consistiu no grupo que ampliou sua participação na transformação industrial cearense, com ganhos de 5,3 pontos percentuais.

Entre 1996 e 2006, verifica-se a manutenção da mesma tendência anterior, mas com queda mais acentuada do GI e elevação mais significativa do GII a partir de 2004. Verifica-se, também, a continuação da queda do GIII, que passou de uma participação de 7,3% em 1996 para 6,7% em 2006. Neste sentido, percebe-se que apesar destas mudanças na composição da estrutura industrial do estado do CE, o peso dos Bens de Consumo Não Duráveis é predominante, com taxas de participação muito superiores às aquelas observadas para a indústria nacional. Neste sentido, pode-se afirmar que a indústria cearense mantém uma característica de pouca diversificação e baixa complexidade.

Vejamos quais foram as atividades industriais que tiveram mudanças significativas em suas participações no VTI estadual.

É possível perceber que, entre as atividades que compõe o GI, o ramo industrial que teve aumento de participação no VTI do estado foi o de Couro e Calçados. Em 1996, o referido ramo de atividade industrial tinha uma participação de 11,25% no VTI estadual, ultrapassando 20% em 2001, ficando em torno de 25% entre 2003 e 2005 e fechando o ano de 2006 em torno de 23%.

A atividade Alimentos e Bebidas teve perda de 8 pontos percentuais na participação no VTI estadual no período de 1996 a 2006. A queda mais expressiva foi apresentada por Produtos Têxteis, que passou de 22,3% para 7,7%. Vestuários e Acessórios perderam cerca de 1,5 pontos percentuais na participação no VTI estadual. Vale ressaltar que estas três atividades, juntamente com Couros e Calçados, estão entre as quatro atividades mais incentivadas no estado no período de 1993 a 2007.

A ampliação da participação das atividades do GII no VTI estadual deveu-se, em grande medida, ao aumento do peso da produção de Derivados de Petróleo e Álcool, que teve ganhos de

7,4 pontos percentuais , o qual foi seguido de Metalurgia Básica, Produtos Químicos, Minerais Não Metálicos, Papel e Celulose.

Entre as atividades que compõem o GIII, Máquinas e Equipamentos e Aparelhos e Materiais Elétricos apresentaram queda de participação de, respectivamente, 1 e 0,5 pontos percentuais. As demais atividades apresentaram-se estáveis.

Comparando os dados que refletem a participação das diferentes atividades industriais no VTI estadual com os dados do Gráfico 3.8. e da Tabela 3.3, apresentados no Capítulo 3, pode-se ver que, entre os ramos mais incentivados, destacam-se as atividades do GI e GII, majoritariamente, com uma preponderância do GI. Dentre os produtos do GI incentivados, apenas Couros e Calçados apresentou elevação de participação no VTI estadual.

Por outro lado, as atividades do GII receberam proporções menores de incentivos, mas apresentaram elevação de participação no VTI estadual, com exceção de Borracha e Plástico, que esteve entre as atividades incentivadas, apresentando, entretanto, perdas de participação estadual.

Neste sentido, observa-se que a atividade que mais correspondeu diretamente aos incentivos consistiu em Couros e Calçados. Nas demais atividades do GI observa-se uma relação contraditória, ou seja, estão entre as atividades mais incentivadas, mas apresentaram redução nas suas participações no VTI estadual.

GOIÁS

No estado de GO, entre 1985 e 1996, as atividades que compõem o GI apresentaram o seguinte comportamento: ganhos de participação para todas as atividades, com destaque para Vestuário e Acessórios (2,7 pontos percentuais). Entre 1996 e 2006, por outro lado, a participação relativa dos Bens de Consumo Não Duráveis foi garantida graças à dinâmica da produção de Alimentos e Bebidas, que ganhou 3,1 pontos percentuais de participação nacional, entre 1996 e 2006.

A expansão da atividade Bebidas e Alimentos para GO é muito coerente com a realidade de um estado que teve sua dinâmica econômica influenciada, em grande medida, pela expansão da fronteira agrícola. Por outro lado, a atividade Alimentos foi expressivamente incentivada no estado, como pode ser visto nas Tabelas 3.13 e 3.14 (Capítulo 3). A análise dos incentivos fiscais no estado de Goiás revelou que a política estadual de atração de investimentos contemplou, em grande medida, grandes empresas agroindustriais, com grande expressão nacional e internacional.

O estado de GO apresentou pequena queda de participação no GII e a análise das atividades que compõem esse grupo mostra que apenas Minerais Não-Metálicos apresentaram pequena queda de participação (0,1 ponto percentual) entre 1985 e 1996.

No período de 1996 a 2006, apenas Derivados de Petróleo e Álcool e Minerais Não-Metálicos perderam participação, ao passo que as demais atividades apresentaram ganhos no VTI nacional, com destaque para Metalurgia Básica (0,9 ponto percentual) e Produtos de Metal (1,6 ponto percentual). No que se refere a produtos químicos, deve-se fazer a observação, mais uma vez, de que no caso de GO está incluído nesta classificação a fabricação de Produtos Farmacêuticos, atividade que foi bastante contemplada pelos incentivos oferecidos pelo estado de GO.

As atividades do GII aparecem em vários anos entre os investimentos incentivados pelo Fomentar e Produzir como mostram as Tabelas 3.13 e 3.14 (Capítulo 3), embora em proporções bem inferiores que as apresentadas pelas atividades do GI. Dentre as atividades do GII que foram incentivadas em GO destaca-se Metalurgia Básica, Borracha e Plástico, Minerais Não-Metálicos, Petróleo e Álcool (na verdade são incentivos direcionados para as usinas sucro-alcooleiras) e Papel e Celulose. Parte das atividades de Borracha e Plástico e Papel e Celulose deve-se ao incentivo de empresas de embalagens, muitas delas fornecedoras para a indústria de alimentos que tem grande peso no estado e foi amplamente incentivada pelos programas de atração de investimentos do estado de GO.

Em 1985, a participação de GO no GIII era ínfima (0,1 ponto percentual), sendo que, em 1996, sua participação no referido grupo era ainda mais insignificante. Em 2006, o GO correspondia por 0,5 ponto percentual do GIII nacional, o que foi garantido pela atração de uma empresa do setor automotivo beneficiada por incentivos fiscais e investimentos em infraestrutura. A participação nacional de GO em Fabricação e Montagem de Veículos passou para 0,9% em 2006.

No que se refere às atividades industriais do GI, sua participação relativa foi garantida graças à dinâmica da produção de Alimentos e Bebidas, que saltou de 49,7% em 1996 para 56,7% em 2006. Fumo continua inexistente na estrutura industrial do estado, ao passo que Produtos Têxteis, Vestuário e Acessórios, Couros e Calçados, Edição, Gravação, Reprodução, apresentaram queda em suas participações estaduais.

A análise dos incentivos fiscais no estado de Goiás revelou que sua política de atração de investimentos contemplou, em grande medida, grandes empresas agroindustriais, com grande expressão nacional e internacional. Desta forma, os incentivos fiscais no estado de GO reforçam a estrutura industrial do estado, ao estarem, significativamente, concentrados naquelas atividades que são mais dinâmicas.

Por outro lado, os incentivos contemplaram grandes empresas classificadas em outras atividades do GI, os quais, ao contemplarem um pequeno número de empresas, não foram suficiente para alterar suas participações na estrutura produtiva do estado, como será analisada no Capítulo 3.

No que se refere ao GII, a composição da estrutura industrial estadual apresentou perda de participação de Petróleo e Álcool em 2,0 pontos percentuais. Esses dados levam a crer que não captaram ainda a expansão da produção de cana-de-açúcar para o estado e pode ser que nos próximos anos esses dados apresentem modificações, dado que em 2008 dezenas de usinas foram contempladas pelos incentivos fiscais para que se instalem no estado de GO.

Destaca-se, também, que outras atividades que aparecem entre os investimentos incentivados tiveram redução na participação no VTI estadual: Borracha e Plástico, Minerais Não Metálicos. Por outro lado, Papel e Celulose, atividade também incentivada, teve elevação na participação estadual de 0,5 ponto percentual e Metalurgia básica, 3,6 pontos percentuais. Metal, exclusive máquinas e equipamentos apresentou elevação de 2,4 pontos percentuais e não aparece entre as atividades incentivadas.

No que se refere ao GIII, sem dúvida os investimentos concedidos para a Mitsubishi em Catalão foram os responsáveis para alteração da participação deste grupo na composição da estrutura industrial do estado de GO. Montagem de Veículos, que em 1996 tinha participação de 0,3% no VTI estadual, elevou sua participação para 4,4%. Sem dúvida, a concessão de incentivos para esta empresa foi fundamental para a escolha da localização. Entretanto, os incentivos concedidos para John Dree do Brasil não parecem ter causado modificações na participação de Máquinas e Equipamentos no VTI estadual.

Em síntese, percebe-se que o estado de Goiás teve sua estrutura produtiva reforçada pelos incentivos fiscais à medida que atividades agroindustriais, que têm a maior participação no VTI estadual, foram as mais incentivadas pela política estadual de atração de investimentos.

Por outro lado, uma importante modificação na estrutura produtiva do estado foi a presença de uma montadora, que foi responsável pela modificação da participação do GIII na composição da estrutura industrial do estado. Entretanto, sua estrutura continua com predominância do GI e, dentro deste grupo, o grande peso é de Alimentos e Bebidas.

ESPÍRITO SANTO

As principais modificações apresentadas pela economia capixaba no sentido da industrialização e da diversificação de sua estrutura produtiva estiveram relacionadas à implantação de grandes empresas ligadas à extração de recursos naturais, que ficou conhecido como *Grandes Projetos*, principalmente a partir dos anos 1970. Empresas como a Companhia Vale do Rio Doce, implementação de usinas de pelotização de minérios de ferro, Samarco, Aracruz Celulose, Companhia Siderúrgica de Tubarão, além de investimentos em infra-estrutura, e a criação do Porto de Tubarão, provocaram expressivas mudanças e alteraram a organização da estrutura produtiva estadual, que foi deixando de ter a preponderância da agricultura e se tornou cada vez mais industrializada. Destaca-se que grande parte destes investimentos, que possibilitaram um crescimento do setor secundário no estado, foi implementada através do IPND, e refletiram articulações importantes entre as políticas estaduais e federais.

Neste sentido, a indústria capixaba apresentará duas importantes características. A primeira delas é a importância do GII na composição da estrutura da indústria de transformação, cuja participação passou de 63,6% em 1985 para 75% em 2006. A outra característica será a importância da indústria extrativa e das exportações de commodities. Nos anos 2000, dois fatores influenciarão demasiadamente a economia capixaba: a desvalorização da moeda nacional, a partir de 1999, e elevação dos preços internacionais das *commodities*. À medida que as possibilidades de crescimento da economia brasileira estiveram mais relacionadas à expansão de atividades primárias e extrativas ligadas às exportações, a estrutura produtiva do ES possibilitou que esse estado apresentasse ganhos importantes no que se refere ao GII.

Vejamos agora as principais alterações no que se refere à participação das atividades da Indústria de Transformação capixaba no VTI nacional.

Entre 1985 e 1996, as atividades do GI que apresentaram melhor desempenho no que diz respeito à participação no VTI nacional foram Vestuário e Acessórios Edição, Impressão e Gravações, Móveis e Indústrias Diversas. Entretanto, tais modificações foram muito pequenas, 0,2%, 0,1% e 0,2%, respectivamente. Alimentos e Bebidas apresentaram pequena perda de 0,3

ponto percentual e Têxteis de 0,1 ponto percentual. As demais atividades mantiveram-se com suas participações inalteradas.

O período de 1996 a 2006 revela tendências muito parecidas com as apresentadas acima: ganhos de Vestuário e Acessórios (0,4 ponto percentual), Edição, Impressão e Gravações (0,2 ponto percentual), Móveis e Indústrias Diversas (1,4 ponto percentual); perdas de Alimentos e Bebidas (0,5 ponto percentual) e Produtos Têxteis (0,3 ponto percentual).

Voltando para a principal discussão desta tese, que consiste no exame da capacidade dos incentivos fiscais estaduais promoverem a desconcentração da atividade produtiva e transformações na estrutura industrial, o estado do ES, assim como do CE e BA, não apresentou elevação de suas participações nacionais no que se refere a Alimentos e Bebidas, apesar destas atividades serem contempladas, de forma significativa, em seus programas de atração de investimentos.

No que se refere ao GII, entre 1985 e 1996, o estado do ES apresentou queda de participação de Produtos de Madeira (2,0 pontos percentuais), Papel e Celulose (0,4 ponto percentual) e Produtos Químicos (0,2 ponto percentual). Manteve participação em Petróleo e Álcool e elevou a participação das demais atividades industriais.

Entre 1996 e 2006, os principais ganhos do ES foram Celulose, Papel e Papelão (3,0 pontos percentuais), Minerais Não-Metálicos (2,4 pontos percentuais), Metalurgia Básica (1,1 ponto percentual) e Metal – exclusive máquinas e equipamentos (0,5 ponto percentual). Coque, Refino de Petróleo e Álcool, Produtos Químicos, Produtos de Madeira e Borracha e Plástico mantiveram suas participações praticamente inalteradas. Gomes (2008) ressalta que as atividades classificadas como Bens Intermediários tiveram expressiva expansão em virtude de suas bases produtivas ligadas às exportações, que se recuperaram nos anos 2000. O GII compreende as atividades mais dinâmicas do estado e que possibilitaram ao ES os ganhos de participação nacional no VTI entre 1996 e 2006.

O ES apresenta pequena participação relativa no GIII, dada sua especialização produtiva no GII. Sua participação no GIII, entre 1985 e 1996, não sofreu modificações, ficando em torno de 0,2%. Entre 1996 e 2006, o ES ganhou 0,4 pontos percentuais de participação no GIII, com destaque para Máquinas e Equipamentos e Outros Materiais de Transporte, que apresentaram ganhos de, respectivamente, 1,6 e 1,4 pontos percentuais. Gomes (2008, 55) aponta elementos explicativos para os ganhos de participação nacional de Máquinas e Equipamentos.

Quanto aos setores produtores de bens de consumo durável e de capital, a participação do estado no total produzido no Brasil é modesta. Não obstante, deve ser considerado que o setor referente à fabricação de máquinas e equipamentos, ainda que tendo pequena participação, teve crescimento no período, fruto certamente da elevação da atividade metal-mecânica da região, especializada na fabricação de bens destinados à indústria extrativa e de beneficiamento de rochas ornamentais.

Por mais que algumas atividades do GIII tenham sido contempladas pelas políticas de atração de investimentos, notadamente pelo INVEST-ES, os efeitos para um processo de desconcentração deste grupo para o ES são muito limitados.

No que se refere à composição da estrutura industrial capixaba, há predominância da participação de bens intermediários, o que guarda grande relação, principalmente, com a extração de minérios, Metalurgia Básica e a produção de Celulose e Papel.

Entre 1985 e 1996, observou-se um ganho de 2 pontos percentuais na participação dos BCND na estrutura industrial do ES, sendo que essa elevação relativa do peso dos BCND consistiu em perdas de aproximadamente 1 ponto percentual para o GII e GIII. A análise dos dados para o período de 1996 a 2006 revela um comportamento bem distinto em relação ao período anterior: houve uma queda expressiva do GI, cuja participação passou de 31,2% para 16,5%; e elevação do GII e GIII, que passaram de 62,2% e 4,2%, respectivamente, para 75% e 8,5%. Neste sentido, reafirma-se no estado do Espírito Santo uma especialização na produção de Bens Intermediários.

Uma análise detalhada das atividades industriais no estado do ES (a dois dígitos) mostra que para o GI a única atividade que não apresentou queda foi Móveis e Indústrias Diversas, com ganhos de participação no VTI estadual de 1 ponto percentual. As demais atividades apresentaram queda, com destaque para Alimentos e Bebidas, que apresentaram perda de 13,5 pontos percentuais na participação no VTI estadual.

Todos os programas de incentivos fiscais aos investimentos no estado do Espírito Santo, abordados no Capítulo 3 (FUNRES, FUNDAP e INVEST-ES), apresentaram participação significativa do GI entre os projetos por eles contemplados, notadamente de Alimentos e Bebidas.

No que se refere às atividades do GII, todas apresentaram ganhos, sendo que o maior ganho de participação entre 1996 e 2006 foi apresentado por Metalurgia Básica (7,2 pontos percentuais), seguido de minerais não-metálicos (2,2) e papel e celulose (1,6 pontos percentuais).

A análise da dinâmica das atividades que compõem o GIII revela que apenas Máquinas e Equipamentos apresentaram ganhos de participação no VTI estadual, ao passo que Montagem de Veículos Automotores apresentou queda de 1,1 ponto percentual. No que se refere às atividades

do GIII, elas foram pouco contempladas pelos programas de incentivos, com exceção de máquinas e equipamentos, que aparecem entre as atividades incentivadas do FUNDAP, as demais atividades do GIII aparecem de forma mais significativa apenas entre as empresas contempladas pelo INVEST-ES.

RIO DE JANEIRO

Entre 1985 e 1996, são poucas as atividades do GI que apresentaram elevação no RJ, comportamento verificado apenas para Alimentos e Bebidas (0,5 ponto percentual), Couros e Calçados (1,3 ponto percentual) e Móveis e Indústrias Diversas (0,6 ponto percentual). As demais atividades apresentaram quedas expressivas: Fumo (12,8 pontos percentuais), Têxteis (3,1 pontos percentuais), Vestuário (2,4 pontos percentuais), Edição, Impressão e Gravações (11,8 pontos percentuais), Produtos Farmacêuticos (9,3 pontos percentuais) e Perfumaria, Sabões e Velas (8,6 pontos percentuais). A perda de participação de Fumo foi tão expressiva que essa atividade, em 1996, teve participação nacional pouco significativa, de 0,9% da transformação industrial nacional.

Entre 1996 e 2006, todas as atividades industriais do GI apresentaram perda de participação nacional no estado do RJ, inclusive Alimentos e Bebidas, Couros e Calçados e Móveis e Indústrias Diversas – atividades que no período anterior apresentaram ganhos – perderam 2,3, 2 e 4,4 pontos percentuais de participação nacional respectivamente.

A Tabela 3.36 (Capítulo 3) mostra as atividades incentivadas no RJ entre 1996 e 2006 e revela que os incentivos fiscais estiveram concentrados naquelas atividades que compõem o GII e o GIII, com participações bem menores das atividades do GI. As exceções ocorreram em Bebidas que, em 1998 e 1999, apresentou participação de 24,9% e 18,4%, assim como Produtos Farmacêuticos, que apresentou participação de 15% em 1996.

A perda de participação do RJ no VTI nacional, entre 1985 e 1996, refletiu, também, na participação do estado no GII, que apresentou redução em aproximadamente 4 pontos percentuais. As perdas foram expressivas e generalizadas por praticamente todas as atividades que compõem o GII, exceto para Produtos de Madeira e Metalurgia Básica, que apresentaram ganho de 0,1 ponto percentual e 5,1 pontos percentuais, respectivamente.

Entre 1996 e 2006, as diferentes atividades apresentam perdas, exceto para Refino de Petróleo. Metalurgia Básica, atividade contemplada entre os investimentos incentivados, também perdeu participação na indústria estadual.

O Estado do Rio de Janeiro, entre 1985 e 1996 apresentou queda de participação de 4,2 pontos percentuais no GIII. A análise desagregada das atividades industriais que compõe este grupo revela que as perdas foram generalizadas, exceto em Equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios, que apresentou pequeno ganho de 0,5 ponto percentual e Montagem de Veículos Automotores, que apresentou-se estável.

No período que compreende os anos de 1996 a 2006, as perdas de participação ocorreram em um número menor de atividades, mas, mesmo assim, a participação do RJ no GIII, em 2006, era inferior àquela observada em 1996. As atividades que apresentaram ganhos de participação foram Máquinas e equipamentos (1,2 ponto percentual), Material Eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações (1,7 ponto percentual), Equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios (1,3 ponto percentual), Montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias (4,6 pontos percentuais).

Os ganhos de participação dessa última atividade estiveram relacionados a investimentos realizados pela Volkswagen-Caminhões, Peugeot-Citroën e Ciferal, produtora de carrocerias. Todos investimentos realizados no Vale do Paraíba Fluminense. Estes investimentos, como mostram os dados do Capítulo 3, foram amplamente beneficiados pelos incentivos fiscais. Entretanto, não reverteram a tendência de redução da participação do RJ no GIII.

Na periodização utilizada neste trabalho, verifica-se o seguinte comportamento da composição da estrutura industrial do estado: entre 1985 e 1996, houve uma tendência de elevação da participação das atividades industriais do GI, que elevou-se de 30,8% para 50,8%; queda da participação tanto do GII quanto do GIII, que passaram de 52,2% e 17%, respectivamente, para 38,8% e 10,4%. Neste sentido, a estrutura industrial do RJ parece ter ficado menos complexa, com uma predominância de bens de consumo não duráveis.

Entre 1996 e 2006, a composição da estrutura industrial do estado passou por importantes mudanças no sentido de elevação da participação do GII, o que nos leva a indentificar uma certa especialização da estrutura produtiva fluminense na produção de bens intermediários. A

participação do GI caiu de 50,8% em 1996 para 23,1% em 2006, ao passo que as atividades industriais do GII e GIII passaram, respectivamente, para 61,5% e 15,4% em 2006. Os ganhos do GII foram muito superiores aos ganhos do GIII.

Uma análise mais detalhada da estrutura industrial do estado do RJ, mostra, que entre 1996 e 2006, todas as atividades classificadas como sendo do GI perderam participação no VTI estadual. As maiores perdas referem-se a Edição, Impressão e Gravações (5,9 pontos percentuais), Alimentos e Bebidas (5,6 pontos percentuais), Vestuário e Acessórios (1,8 pontos percentuais) e Móveis e Indústrias Diversas (1,5 pontos percentuais).

Os dados referentes aos investimentos incentivados no Rio de Janeiro, no período de 1995 a 2006 (Tabela 3.36, Capítulo 3), mostram uma participação relativamente pequena das atividades do GI se comparado a outras atividades incentivadas classificadas no GII e GIII.

No que se refere ao GII, os dados mostram que Derivados de Petróleo consistiu na atividade industrial que mais ganhou participação dentro da indústria estadual, ao passo que Produtos Químicos e Artigos de Borracha e Plástico perderam participação no VTI estadual. As demais atividades mantiveram suas participações praticamente inalteradas. Os incentivos fiscais oferecidos pelo estado do RJ parecem não ter influenciado nas mudanças de participação das atividades industriais classificadas no GII, dado que o maior ganho de participação refere-se ao Petróleo, atividade em que o estado do RJ possui grande destaque e não foi incentivada pelos programas estaduais.

Ainda em relação ao GII, as atividades que se apresentam entre os investimentos incentivados são Borracha e Plástico, Metalurgia e Produtos Químicos. Dessas atividades, apenas Metalurgia apresentou ganhos de participação no VTI estadual.

Os ganhos do GIII concentraram-se, em grande medida, em Montagem de Veículos Automotores, que passou de uma participação no VTI estadual de 1,1% em 1996 para 6,1% em 2006 e Outros Materiais de Transporte, que ganhou aproximadamente 1 ponto percentual de participação no VTI estadual. As demais atividades mantiveram-se praticamente inalteradas. A dinâmica apresentada pelo GIII foi significativamente influenciada pelos incentivos concedidos pelo estado do RJ à indústria automotiva.

MINAS GERAIS

Para o estado de Minas Gerais não temos disponibilizado informações sobre as atividades contempladas por seus programas de atração de investimentos, informações estas que ficam restritas aos incentivos no setor automotivo, que foi objeto de alguns estudos acadêmicos. Neste sentido, não conseguiremos fazer uma análise das evidências dos reais efeitos das políticas de atração de investimentos sobre as modificações das participações das atividades industriais mineiras no VTI nacional.

No que se refere ao GI, entre 1985 e 1996, os ganhos de participação devem-se às seguintes atividades: Alimentos e Bebidas (1,4 ponto percentual), Fumo (7 pontos percentuais), Vestuário e Acessórios (0,5 ponto percentual), Couros e Calçados (0,3 ponto percentual), Móveis e Indústrias Diversas (4,8 pontos percentuais), Produtos Farmacêuticos (1,3 ponto percentual) e Perfumaria, Sabões e Velas (4,1 pontos percentuais). Chama atenção os ganhos apresentados por Fumo, e a participação do estado na transformação industrial desta atividade industrial, de 44,6% em 1996. Por outro lado, a única atividade industrial do GI que apresentou perda no VTI nacional consistiu em Produtos Têxteis (1,4 ponto percentual).

Entre 1996 e 2006, a participação mineira no GI reduziu-se. Vemos que a maior perda esteve relacionada à atividade Fumo, que perdeu 24% na participação nacional. Essa alteração na participação do estado de Minas Gerais na produção nacional de Fumo sofreu alterações em virtude de uma reorganização do setor e dos incentivos fiscais por parte do estado do RS.

O estado de MG apresentou ainda redução em Móveis e Indústrias Diversas (1,3 ponto percentual) e Couros e Calçados (0,6 ponto percentual), e elevação em Produtos Têxteis (2,2 pontos percentuais), Vestuário e Acessórios (0,9 ponto percentual), Produtos Farmacêuticos (2,5 pontos percentuais) e Perfumaria, Sabões e Velas (0,4 ponto percentual). As demais atividades deste grupo apresentaram estabilidade.

O estado de MG, entre 1985 e 1996, apresentou mais ganhos que perdas no que diz respeito ao GII. As perdas foram apresentadas por Papel e Celulose (1,3 ponto percentual), Produtos Químicos Inorgânicos (8,6 pontos percentuais), Produção de Álcool (19,1 pontos percentuais), Resinas e Elastômeros (0,5 ponto percentual). As demais atividades apresentaram expressivos ganhos.

Entre 1996 e 2006, dentro das atividades que compõem o GII, aquelas que apresentaram elevação nas suas participações na indústria nacional foram Produtos de Madeira, Petróleo e Álcool, Produtos Químicos, Artigos de Plástico e Borracha. Não houve alteração na participação de Metalurgia Básica, ao passo que Minerais Não-Metálicos e Metal-exclusive Máquinas e Equipamentos apresentaram queda na participação nacional, de 0,8 e 0,6 ponto percentual, respectivamente.

O estado de MG vem ampliando sua participação no GIII desde os anos 1970 (Tabela 2.1.), ano em que apresentou participação de 2,8% no referido grupo. Entre 1970 e 1980, o estado apresentou ganho de 3,2 pontos percentuais no GIII, apresentando pequena queda para 1985 e voltando a apresentar ganhos no período 1985 a 1996 e 1996 a 2006 (Tabela 2.2).

Entre 1970 e 1980, o estado de MG ganhou 6 pontos percentuais em Material de Transporte, o que esteve relacionado à atração da Fiat, que se deu no final da década de 1970 com grande concessão de benefícios fiscais. Parte das perdas de SP e da desconcentração do GIII para aquele período deveu-se à decisão de localização da Fiat em Betim, MG (ver Tabela A.3. no Anexo Estatístico).

Os principais ganhos de MG, entre 1985 e 1996, deram-se em Máquinas para Escritório e equipamentos de informática (3,2 pontos percentuais), Máquinas, Aparelhos e Materiais elétricos (1 ponto percentual), Montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias (6,6 pontos percentuais), Outros equipamentos de transporte (1,6 ponto percentual). As demais atividades do grupo apresentaram perdas de participação.

Entre 1996 e 2006, Máquinas, aparelhos e materiais elétricos e Máquinas para escritório e equipamentos de informática apresentaram ganhos, respectivamente, de 5,8 pontos percentuais e 6,1 pontos percentuais, mais acentuados que aqueles apresentados no período anterior. Outros Equipamentos de Transporte apresentou queda de 0,8 ponto percentual, ao passo que Material Eletrônico e Aparelhos e Equipamentos de Comunicação manteve-se praticamente estável e as demais atividades elevaram suas participações na produção nacional. Montagem de Veículos, atividade amplamente beneficiada pelos incentivos fiscais na atração da GM para Juiz de Fora, teve ganho modesto de participação nacional, aproximadamente 1 ponto percentual.

A composição da indústria de transformação de MG apresentou uma dinâmica, entre 1985 e 1996, de ganhos de participação do GI e do GIII, e perdas de participação do GII. O GI saltou de uma participação de 26,2% em 1985 para 37,6% em 1996, ao passo que os ganhos do GIII

foram de aproximadamente 8 pontos percentuais. As perdas do GII, por sua vez, foram de quase 20%, uma vez que este grupo passou de uma participação de 61,8% para 42,2%, entre 1985 e 1996.

Entre 1996 e 2006, a composição da estrutura industrial do estado de Minas Gerais apresentou mudanças no sentido de elevação da participação do GII, que passou para 51,9%. As atividades do GI apresentaram queda de 8,2 pontos percentuais para o mesmo período, ao passo que as atividades do GIII apresentaram pequena elevação, de 1,5 ponto percentual. Neste sentido, observa-se que entre 1996 e 2006 o estado de Minas Gerais apresenta uma maior especialização da sua estrutura produtiva, com grande participação no VTI estadual de Bens Intermediários.

A análise dos ganhos e perdas das atividades industriais no VTI estadual mostra que todas atividades do GI apresentaram queda, com grande destaque para fumo, que teve sua participação reduzida em 4,45 pontos percentuais.

No que refere GII, os únicos ganhos expressivos devem-se a Derivados de Petróleo e Álcool (5,2 pontos percentuais) e Metalurgia Básica (6,8 pontos percentuais), principais responsáveis pela dinâmica de ganhos de participação do GII na estrutura industrial estadual. Produtos Químicos, Minerais não-metálicos e Metal-exclusive máquinas e equipamentos, apresentaram quedas de 0,4, 1,1 e 1,3 ponto percentual, respectivamente. As demais atividades mantiveram suas participações no VTI estadual estáveis.

No que se refere às atividades do GIII, aquela que apresenta ganho consiste em Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos, ao passo que as demais atividades mantiveram-se praticamente estáveis. Vale destacar, que Montagem de Veículos apresentou uma leve queda de 0,3 ponto percentual, o que consideramos um comportamento praticamente estável. Neste sentido, os incentivos oferecidos para a Mercedes Benz se instalar em Juiz de Fora pouco alteraram a participação dessa atividade industrial no VTI do estado.

PARANÁ

As atividades do GI no estado do Paraná apresentaram, entre 1985 e 1996, perdas em: Alimentos e Bebidas (0,9 ponto percentual), Produtos Têxteis (0,1 ponto percentual), Produtos Farmacêuticos (0,1 ponto percentual). As perdas em Alimentos e Bebidas se deram em virtude de Torrefação e Moagem de Café, que perdeu 14,9 pontos percentuais de participação nacional, e Bebidas, que apresentou queda de participação de 2,3 pontos percentuais. As demais atividades

do GI apresentaram ganhos, com destaque para Fumo, que ganhou 13,7 pontos percentuais de participação nacional.

Uma análise desagregada do GI, para o período de 1996 a 2006, mostra que a maior perda foi apresentada para Fumo (14 pontos percentuais). Apresentaram uma queda menos acentuada Produtos de Perfumaria, Sabões e Velas (1,1 ponto percentual). Por outro lado, Alimentos e Bebidas, Couros e Calçados mantiveram suas participações na transformação industrial nacional praticamente inalteradas, embora uma análise das diferentes atividades que formam esses segmentos mostre comportamentos diferenciados. No segmento de alimentos, o estado perdeu participação no que se refere a Abate e Preparação de Produtos de Carne e de Pescado; Produção de Óleos, Gorduras Vegetais e Animais; Moagem, Fabricação de Produtos Amiláceos e de Rações Balanceadas para Animais.

Por fim, dentre os bens de consumo não duráveis tiveram desempenho positivos as atividades de Têxtil; Vestuário; Farmacêutico; Mobiliário; Produtos Diversos.

Esses dados nos permitem intuir que a dinâmica dos Bens de Consumo não Duráveis, no caso do Paraná, foi pouco influenciada pelos incentivos fiscais no período de 1990 a 2006. Vale ressaltar, que o estado, nos anos 1990, já tinha um agroindústria consolidada em virtude dos grandes incentivos direcionados para esse segmento, nos anos 1970, através das políticas estaduais formuladas e implementadas pela CODEPAR³². Por um lado, poucos produtos classificados como Bens de Consumo não Duráveis estão entre as atividades beneficiadas pelas políticas de atração de empresas implementadas no estado do Paraná desde a década de 1990. Por outro lado, atividades que receberam grande volume de incentivos não responderam com uma maior participação na transformação industrial como vimos: estabilidade na participação de Alimentos e Bebidas e queda na participação de Fumo.

No estado do Paraná, entre 1985 e 1996, as atividades industriais que perderam participação foram Petróleo e Álcool (4,7 pontos percentuais), Produtos Químicos Orgânicos (0,9 ponto percentual), Fios, Fibras e Filamentos Sintéticos (1,9 ponto percentual), Produtos e Preparos Químicos Diversos (1,6 ponto percentual). Entre 1996 e 2006, apenas Metalurgia Básica

³² Nos anos 1970 o governo do PR formulou e implementou, através da Companhia de Desenvolvimento do Paraná (CODEPAR), uma política deliberada de estímulo à indústria, criando a Cidade Industrial de Curitiba e utilizando, de forma bastante agressiva, política de atração de investimentos. Além de incentivar segmentos mais complexos da indústria de transformação, foram contemplados também segmentos mais tradicionais da indústria. Nesse sentido, essa política estadual contribui para a modernização e consolidação da agroindústria paranaense.

apresentou queda de 0,5 ponto percentual, ao passo que as demais atividades industriais apresentaram elevação.

Dentre as atividades que compõem a indústria produtora de bens intermediários, é importante ressaltar a atividade Celulose e Papelão, que teve expressiva participação nos incentivos concedidos pelo estado do Paraná ao ficar em segundo lugar em termos de participação relativa no ICMS incremental diferido, no período de 1999 a 2007. Esses incentivos parecem ter sido importantes para a alteração da participação dessa atividade na produção nacional, que apresentou ganhos de 3,5 pontos percentuais no período de 1996 a 2006, após ter apresentado queda de 2,1 pontos percentuais entre 1985 e 1996.

O estado do PR, juntamente com MG e AM, foi um dos estados que apresentaram maiores ganhos de participação no GIII de 1985 a 2006. Entre 1985 e 1996, seus ganhos estiveram relacionados à elevação de participação de Máquinas e equipamentos (3,0 pontos percentuais), Máquinas para escritório e equipamentos de informática (1,7 ponto percentual), Máquinas, aparelhos e materiais elétricos (4,8 pontos percentuais), Material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações (6,9 pontos percentuais), Equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios (5,7 pontos percentuais), Outros equipamentos de transporte (1,0 ponto percentual). Apenas Montagem de Veículos Automotores apresentou queda de 1,2 ponto percentual.

Entre 1996 e 2006, apenas três atividades industriais apresentaram elevação: Máquinas e equipamentos (1,2 ponto percentual); Máquinas para escritório e equipamentos de informática (5,9 pontos percentuais); Montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias (7,4 pontos percentuais). Dentre estas atividades industriais, a que mais se beneficiou dos incentivos do estado do Paraná consistiu em Montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias, que, como já foi amplamente debatido nos trabalhos que trataram especificamente da Guerra Fiscal no sistema automotivo, foi uma das atividades que mais estiveram envolvidas na disputa por investimentos. No caso do PR, trata-se da atividade que mais teve participação no ICMS incremental diferido no período de 1999 a 2007.

A produção de Máquinas e Equipamentos também apresentou significativa participação entre as atividades incentivadas, ao passo que a dinâmica de material para escritório e informática não dependeu dos incentivos estaduais, pois trata-se de uma atividade que teve participação

pouco expressiva no ICMS incremental com diferimento de prazo. As demais atividades industriais apresentaram significativa perda de participação nacional, o que mostra que a atividade que possibilitou a manutenção da boa participação do GIII na estrutura produtiva estadual consistiu em Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, para a qual o incentivo fiscal foi de grande importância.

No que se refere à estrutura industrial do estado do PR, entre 1985 e 1996 observa-se uma elevação da participação de Bens de Consumo Não Duráveis (BCND) de 38,3% para 45,5%, assim como uma elevação de 17,4% para 21,8% dos Bens de Consumo Duráveis e Bens de Capital (BCD+BK). Desta forma, houve significativa perda de participação dos Bens Intermediários, que reduziram em aproximadamente 12 pontos percentuais sua participação na estrutura industrial paranaense.

No período que compreende os anos de 1996 a 2006, o movimento da indústria paranaense apresenta-se de forma bem distinta ao que foi observado no período anterior. A participação da indústria produtora de BCND sofre queda brusca de cerca de 10 pontos percentuais entre 1998 e 1999, apresentando-se nos quatro últimos anos em torno de 30%, ou seja, aproximadamente 15 pontos percentuais abaixo da proporção apresentada em 1996.

Em contrapartida, houve uma recuperação da participação das atividades do GII, ao passo que, em 2006, a participação desse grupo era semelhante àquela observada para o ano de 1985. A tendência de elevação é perceptível a partir de 1998. A participação do GIII apresentou algumas oscilações e desde 2002 apresenta participações entre 22% e 24%, apresentando-se em patamares próximos aos observados para o país e possibilitando uma estrutura industrial mais complexa ao estado.

Uma análise mais detalhada da composição do VTI do estado do Paraná mostra que a produção de Alimentos e Bebidas consiste na atividade com maior peso na sua estrutura industrial, embora essa atividade tenha apresentado redução na sua participação, entre 1996 e 2006, assim como ocorreu com as demais atividades que constituem o GI. Alimentos e Bebidas consistiram em uma das atividades que mais receberam incentivos fiscais do estado do Paraná.

No que se refere aos bens intermediários, a única atividade que apresentou ganho expressivo consistiu em Derivados de Petróleo e Álcool, cujo peso na indústria de transformação do estado passou de 5,6% em 1996 para 20,6% em 2006. A significativa elevação da participação de Derivados de Petróleo e Álcool pode estar relacionada à organização do próprio setor

industrial, não aos incentivos fiscais, dado que essa atividade industrial recebeu cerca de 1% dos incentivos estaduais, com exceção dos anos de 2003 e 2006, quando esta participação ficou em torno de 2%.

Os demais produtos mantiveram suas participações, com exceção de Produtos Químicos, que apresentaram redução na sua participação na indústria estadual. No que se refere à comparação entre a composição do VTI estadual e os incentivos concedidos pelo estado do PR, é importante nos determos na análise de Papel e Celulose, que apresentou uma participação expressiva nos incentivos concedidos pelo estado, figurando como segunda atividade mais incentivada no estado entre 1999 e 2007. Nos anos de 2004 e 2005, sua participação no total de incentivos foi praticamente igual à participação de Veículos Automotores. Entretanto, seu peso no VTI estadual, em 2006, era o mesmo de 1996.

No que se refere ao GIII, o setor automotivo, que consiste na atividade industrial que mais recebeu incentivos fiscais do estado do Paraná, foi o único com elevação da sua participação no referido grupo, dado que sua participação saltou de 3,7%, em 1996, para 11,7% em 2006. Neste sentido, podemos observar uma relação direta entre a quantidade de incentivos oferecidos para o setor automotivo com a alteração da estrutura produtiva do PR. Trata-se, portanto, da principal alteração da estrutura produtiva do estado, dado que as demais atividades desse grupo mantiveram suas participações praticamente estáveis, com exceção das quedas apresentadas por Máquinas e Equipamentos, Máquinas e Aparelhos Elétricos e Aparelhos de Comunicação.

Interessante notar que algumas atividades do GIII que encontram-se entre as atividades incentivadas pelos programas estaduais do PR apresentaram estabilidades nas participações no VTI estadual, ou apresentaram queda. Máquinas e equipamentos consiste no exemplo mais expressivo, uma vez que teve expressiva participação no ICMS incremental diferido, mas apresentou queda de 2 pontos percentuais na sua participação na estrutura industrial estadual.

A comparação entre a composição da estrutura industrial do estado do Paraná e as atividades incentivadas pelas políticas de atração de investimentos do estado não mostram uma relação direta e unívoca entre incentivos fiscais e alterações na estrutura industrial estadual para todas as atividades incentivadas. Foi possível observar que a produção de Derivados de Petróleo e Álcool foi a responsável por alterar a participação do GII na estrutura industrial estadual, entretanto esta dinâmica não esteve diretamente relacionada aos incentivos fiscais oferecidos pelo estado do PR. Por outro lado, algumas atividades que foram beneficiadas, perderam participação

relativa, como foi o caso de Alimentos e Bebidas, Fumo, Máquinas e Equipamentos, ou mantiveram suas participações, como foi o caso de Papel e Celulose. Por outro lado, foi a atividade Veículos Automotores que garantiu a participação do GIII na estrutura industrial estadual acima de 20%, tornando-a mais complexa e diversificada e, neste caso sim, é possível perceber uma relação direta entre concessão de incentivos e alteração da estrutura produtiva estadual.

RIO GRANDE DO SUL

Entre 1985 e 1996, as atividades do GI que apresentaram queda de participação nacional no RS foram Alimentos e Bebidas (3,5 pontos percentuais), Vestuário e Acessórios (0,7 ponto percentual), Produtos Farmacêuticos (28,9 pontos percentuais) e Perfumaria, Sabões e Velas (18,1 pontos percentuais). As demais atividades apresentaram importantes ganhos, Couros e Calçados (4 pontos percentuais), Fumo (5,1 pontos percentuais), Móveis e Indústrias Diversas (4,7 pontos percentuais).

Entre 1996 e 2006, as únicas atividades do GI que não apresentaram perda de participação nacional foram Fumo, Têxteis e Móveis e Indústrias Diversas. Destaque deve ser dado à produção de Fumo, que teve ganho de participação nacional de 31,7%, dado que o RS, em 2006, era responsável por 49% da transformação industrial desse gênero. Deve-se ressaltar que esta atividade foi amplamente beneficiada pelos incentivos fiscais no âmbito do FUNDOPEM, além de ter passado por uma reorganização da produção.

Outro destaque consiste nas perdas de participação nacional de Couros e Calçados, de 19 pontos percentuais, reflexos do direcionamento dos investimentos para a região NE do país. Vale ressaltar, mais uma vez, que a atração desta atividade para a região NE esteve relacionada a um conjunto de elementos que não se restringem aos benefícios fiscais, mas que se somam a eles, tais como a mão de obra com menores remunerações, como veremos com maiores detalhes no Capítulo 3.

No estado do RS, entre 1985 e 1996, as perdas de participação das atividades industriais do GII foram pequenas, exceto para Produtos Químicos Inorgânicos (4 pontos percentuais) e Produtos e Preparos Químicos Diversos (2,1 pontos percentuais), e se referem às seguintes atividades: Produtos de Madeira (0,5 ponto percentual), Celulose e Papel (0,4 ponto percentual),

Artigos de Plástico (0,3 ponto percentual) e Produtos de Metal (0,5 ponto percentual). As demais atividades apresentaram ganhos de participação.

No que se refere ao período de 1996 a 2006, as atividades que apresentaram queda foram Celulose e Coque. Por outro lado, Madeira e Minerais Não-Metálicos mantiveram suas participações estáveis. As demais atividades apresentaram elevação em suas participações nacionais, com destaque para Produtos Químicos, Artigos de Borracha e Metal, que foram atividades incentivadas pelo FUNDOPEM.

O RS é outro estado que apresentou queda de participação no GIII entre 1985 e 1996, o que esteve relacionado às perdas de participação das seguintes atividades industriais: Máquinas e Equipamentos (2,3 pontos percentuais), Máquinas para escritório e equipamentos de informática (1,5 ponto percentual), Material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações (0,3 ponto percentual). As demais atividades apresentaram ganhos, com destaque para Equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios (4,4 pontos percentuais).

Entre 1996 e 2004, o estado do RS elevou sua participação no GIII, dado que apenas Equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios, atividade que havia apresentado ganho significativo no período anterior, apresentou perda de 1,8 ponto percentual.

As atividades do GIII que aparecem entre as empresas incentivadas consistem em Máquinas e Equipamentos e Montagem de Veículos Automotores, duas atividades que apresentaram ganhos de participação nacional. Embora os incentivos direcionados para estas duas atividades tenham sido inferiores àqueles destinados para Alimentos e Bebidas e Fumo, a atração da GM para a cidade de Gravataí possibilitou ganho de participação do estado na produção nacional.

A composição da estrutura industrial do estado do RS mostra-se relativamente mais diversificada se comparada com outros estados, tais como CE e GO, mas mesmo assim possui um peso do GI superior ao apresentado pela indústria brasileira, à medida que o referido grupo elevou sua participação de 41,3% para 53,2% entre 1985 e 1996. Esta elevação da participação de BCND foi acompanhada de queda expressiva da participação do GII, de 41,9% para 28,2% e de uma pequena elevação da participação do GIII, de 16,8% para 18,6%.

Entre 1996 e 2006, observou-se dinâmica bem diferente em relação àquela apresentada anteriormente. A participação do GI apresentou queda, passando de 53,2% para 41,5% ao final do período analisado. O GII ganhou participação, passando de 28,2% para 36,6%, embora não tenha recuperado a participação apresentada em 1985. Por fim, destaca-se a elevação da participação do GIII, que ao final do período apresentava participação de 21,9% na composição da estrutura industrial do RS.

A análise da participação das diferentes atividades industriais no VTI estadual revela que as maiores perdas de participação na indústria produtora de BCND foram de Couros e Calçados (7 pontos percentuais), Alimentos e Bebidas (3,7 pontos percentuais) e Vestuário e Acessórios (1,4 ponto percentual).

No que se refere à produção de Couros e Calçados, percebe-se que a concessão de incentivos para essas atividades não teve condições de impedir a tendência de reorganização da produção do setor e direcionamento desta atividade para o Nordeste brasileiro.

Alimentos e Bebidas tiveram queda de participação de quase 4 pontos percentuais no VTI estadual, entre 1996 e 2006, apesar de ter sido beneficiada com incentivos no âmbito da política estadual de atração de investimentos com base nos incentivos fiscais. Entre 1990 e 2008, 15,6% dos investimentos e 19,8% dos projetos incentivados pelo FUNDOPEM corresponderam a projetos classificados como Alimentos e Bebidas.

Neste sentido, observa-se que os incentivos no âmbito do FUNDOPEM não foram suficientes para impedir a queda na participação de Couros e Calçados no VTI estadual decorrentes do direcionamento dos investimentos para o NE, nem reverter as perdas de participação de Alimentos e Bebidas.

Ainda no que se refere aos BCND, destaque tem que ser dado à atividade Fumo, que ampliou sua participação em 2,7 pontos percentuais no período de 1996 a 2006, o que se deve, basicamente, aos investimentos da empresa Souza Cruz, amplamente contemplada pelos incentivos fiscais do estado.

Além do crescimento da participação de Fumo, outras atividades que elevaram suas participações no VTI estadual foram Têxteis e Móveis e Indústrias Diversas, embora apenas esta última atividade tenha se beneficiado dos incentivos do FUNDOPEM. Edição, Impressão e Reprodução e Gravações manteve sua participação, embora tenha se beneficiado de incentivos estaduais.

A dinâmica de crescimento da participação do GII na estrutura industrial do RS foi garantida graças ao crescimento de participação de quase todas atividades deste grupo, com exceção de Produtos de Madeira e Derivados de Petróleo e Álcool, que mantiveram suas participações inalteradas. Neste grupo, as atividades beneficiadas pela política estadual de atração de investimentos foram Produtos Químicos, Borracha e Plástico e Metalurgia Básica. A produção de Borracha e Plástico apresentou elevação de 1,3 ponto percentual no VTI estadual, ao passo que teve participação de 16% no total de investimentos incentivados e 23,4% no número de projetos contemplados pelos incentivos do FUNDOPEM, entre 1990 e 2008.

A dinâmica do GIII foi fortemente influenciada pela elevação de participação de Veículos Automotores, que ganhou 2,8 pontos percentuais de participação no VTI estadual. As outras duas atividades que ganharam participação foram Máquinas de Escritório e Equipamentos e Informática, 0,5 ponto percentual cada. A participação do GIII foi influenciada, portanto, pela dinâmica da guerra fiscal no setor automotivo, com a atração da GM, em 1998.

Vemos, portanto, que a atração de empresas para o estado do RS mudou a participação no VTI estadual daquelas atividades com presença de grandes empresas beneficiadas, como foi o caso de Fumo e Automóveis. Os incentivos não conseguiram reverter as perdas relacionadas ao setor calçadista, nem evitar a redução da participação de Alimentos e Bebidas.

CAPÍTULO III

Guerra Fiscal no Brasil: multiplicidade de programas e diferenciais de capacidade de atração de investimento

Com o intento de destacar as particularidades da competição interestadual por inversões produtivas nos anos 1990, no Anexo ao final desta tese recuperaremos as principais transformações que ocorreram nas políticas estaduais de atração de investimentos desde os anos de 1970, década em que as UFs passaram a utilizar, de forma mais ativa e sistemática, instrumentos fiscais e financeiros para a atração de empresas.

A seguir, analisaremos quais foram as principais atividades industriais incentivadas, desde os anos 1990, em oito dos dez estados selecionados para esta tese: AM, BA, CE, GO, PR, RS, RJ e ES. Nosso objetivo é analisar os principais impactos dos incentivos sobre vários aspectos das economias estaduais, tais como mercado de trabalho, comércio exterior, estrutura produtiva e desconcentração intra-estadual da atividade industrial. Para conseguirmos dimensionar a magnitude dos investimentos incentivados, vamos sempre ver qual é o seu tamanho em relação ao VTI de cada atividade incentivada.

Antes de iniciarmos a análise das políticas de atração de investimento dos estados selecionados, é necessário fazer algumas considerações metodológicas sobre os dados utilizados neste capítulo. Os dados sobre investimentos incentivados correspondem a informações disponibilizadas pelos Conselhos de Desenvolvimento Econômico, Secretarias de Planejamento e Secretarias da Fazenda dos respectivos estados. Sempre que nos referirmos a *empregos* previstos ou projetados tratar-se-á de projeções realizadas pelas empresas incentivadas. Por isso, para avaliarmos as mudanças *efetivas* no mercado de trabalho utilizaremos dados de emprego da Pesquisa Industrial Anual (PIA) do IBGE ou então dados de emprego formal da RAIS.

Todas as informações sobre investimentos incentivados, empregos projetados, montante de incentivos direcionados às empresas beneficiadas, foram obtidas através de pesquisa e entrevistas realizadas nas secretarias estaduais responsáveis pela formulação e implementação da política de atração de investimentos.

Se tivéssemos optado por realizar uma avaliação do peso relativo do investimento de cada atividade industrial no total de investimentos incentivados incorreríamos no erro de tratar de forma semelhante atividades industriais que possuem relações capital/trabalho desiguais. Por exemplo, uma decisão de investimento de uma empresa produtora de bens de consumo durável teria o peso semelhante ao investimento de várias empresas produtoras de bens de consumo não duráveis. Nesse sentido, embora tendo consciência das limitações, para avaliação setorial dos investimentos incentivados optamos por considerar o peso relativo do investimento incentivado sobre o VTI referente à mesma atividade industrial, pois dessa forma podemos avaliar se trata de investimentos em setores que já compõem de forma significativa a estrutura produtiva estadual, ou se o estado está atraindo, de forma significativa e sustentável, investimentos capazes de alterar a composição de sua estrutura produtiva estadual.

3.1. Amazonas

O AM, como vimos no Capítulo 2, possui uma estrutura produtiva industrial com importante participação do GIII. Em 1985, o peso do referido grupo no VTI estadual era de 70,9% e, após passar por uma significativa queda nos anos 1990, apresentou uma certa recuperação de posição nos anos 2000, chegando a 60,3% em 2006. As perdas do GIII foram acompanhadas de ganhos do GI, que saltou de 14,8% em 1985 para 26,3% em 2006. A composição da estrutura produtiva do AM foi formada e consolidada graças à criação do Pólo Industrial de Manaus, que se beneficia dos incentivos fiscais federais da Zona Franca de Manaus.

A análise dos incentivos fiscais que ali vigoram deve ser vista sob duas perspectivas. Primeiro, deve-se ressaltar a sistemática de incentivos no âmbito da Zona Franca de Manaus, garantidos por Lei Federal, que se referem à redução do Imposto de Importação, isenções de IPI, PIS e COFINS. Os incentivos no âmbito da política federal de estímulo à produção garantem, também, a isenção de ICMS nas operações de vendas de mercadorias industrializadas originadas de qualquer UF e destinadas para a Zona Franca de Manaus, uma vez que essas transações são equiparadas a exportações para o exterior.³³

³³ No Anexo desta Tese aborda-se, de forma mais detalhada, tanto os instrumentos federais quanto os instrumentos estaduais de estímulo à produção industrial no estado do Amazonas.

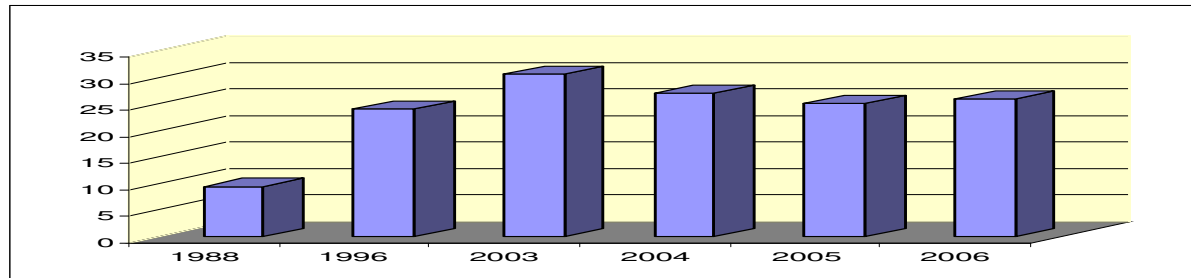
Por outro lado, no que se refere à esfera estadual, o AM, desde 2003, implementou uma série de políticas no sentido de complementar a política de incentivo federal. A atuação estadual tem como propósito beneficiar atividades que não se restringem àquelas desenvolvidas no PIM, assim como objetivam uma maior interiorização da atividade produtiva, embora a concretização desse último objetivo possua suas dificuldades de alcance dadas as particularidades do estado do AM, que é pouco povoado e tem grande parte de seu território constituído pela Floresta Amazônica. Os incentivos fiscais do governo estadual (ver Anexo), consistem em crédito estímulo, diferimento, redução de base de cálculo, entre outros.

No início dos anos 1990, a opção política pela abertura comercial teve importantes impactos sobre a dinâmica do PIM. À medida que um dos elementos de grande importância para garantir competitividade às indústrias consistia na possibilidade de importação de produtos utilizados na produção industrial com redução do imposto de importação, a abertura comercial trouxe uma importante distorção a essa sistemática, pois ao reduzir as alíquotas de importação em todo território nacional diminuiu as vantagens competitivas garantidas até então ao PIM.

Na tentativa de amenizar os impactos da política macroeconômica sobre as atividades do PIM e garantir um maior adensamento das cadeias produtivas e elevação de investimentos, a política federal de atração de investimentos inseriu, em 1993, o Processo Produtivo Básico (PPB), que consiste em um conjunto mínimo de operações que devem ser realizadas dentro de um estabelecimento fabril instalado no PIM, para que a empresa tenha direito a todos os benefícios fiscais. Esse conjunto mínimo de operações definirá quais procedimentos são necessários para considerar o produto final como nacional, e não nacionalizado, e busca estimular as empresas produtoras de bens finais a demandarem produtos intermediários de empresas também instaladas no PIM.

Entretanto, apesar das tentativas de amenização dos impactos da abertura econômica sobre as atividades do PIM, o Gráfico 3.1. ilustra a evolução do peso das importações sobre o faturamento das empresas. Os dados não parecem mostrar que o PPB tenha tido efeitos expressivos para reverter os impactos das políticas macroeconômicas dos anos de 1990, dado que a relação entre importações e faturamento, que era de 9,4% em 1988, passou para 24% em 1996 e chegou a 30,6% em 2003. Nos últimos três anos apresentados no Gráfico 3.1., a relação entre importações e faturamento ficou entre 25% e 26%, índice quase três vezes superior ao apresentado em 1996.

Gráfico 3.1: Relação entre Importações e Faturamento, em porcentagem, PIM – 1985 a 2006.

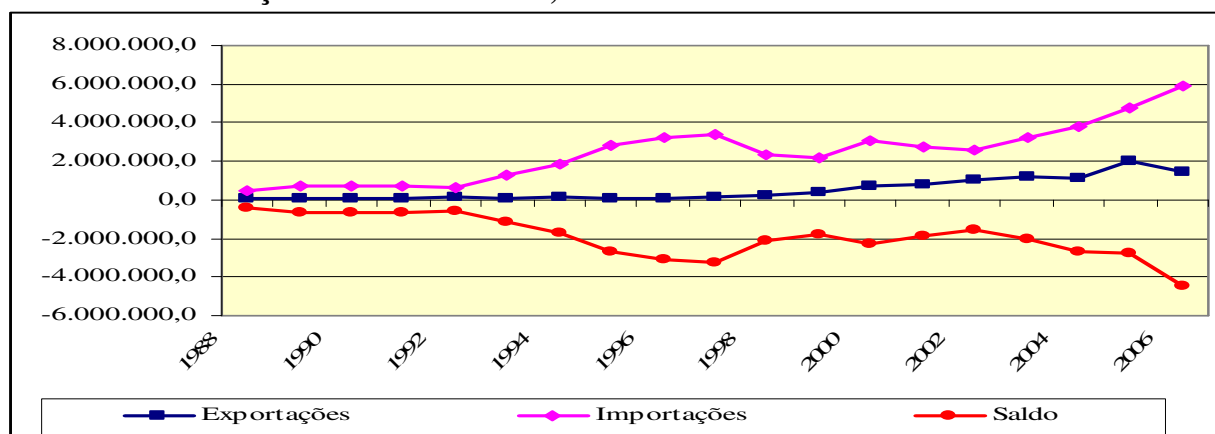


Fonte: COISE/CGPRO/SAP, In SUFRAMA (2007). Elaboração própria da autora.

A tendência apresentada pelo Gráfico 3.1. foi influenciada pelo crescimento do peso das importações no total de insumos adquiridos pelas empresas que operam no PIM. Em 1988, a origem dos insumos apresentava a seguinte distribuição: 35,7% eram provenientes da própria região, 46,2% eram de origem nacional, ou seja, do restante do país, e 18,1% eram adquiridos no exterior. A partir de 1993, os insumos adquiridos no exterior passaram a ter maior participação no total de insumo em relação aos regionais e nacionais e nos anos de 1999 a 2001 sua participação ficou em torno de 55%. Entre 2002 e 2006, a importação de insumos do exterior correspondia a cerca de 50%. Vemos que a implementação do PPB amenizou a queda da participação dos insumos provenientes da própria região, que havia caído para 25,1% em 1996 e apresentou-se em torno de 31,9% em 2006; entretanto, não evitou a elevação da dependência em relação àqueles provenientes do exterior.

As tendências apresentadas acima têm mais um desdobramento que consiste na elevação do déficit das empresas do PIM com exterior. O Gráfico 3.2. mostra os efeitos da abertura econômica combinada com valorização da moeda nacional sobre as atividades de importação e exportação das empresas incentivadas que estão instaladas em Manaus. Entre 1999 e 2003, período em que o real apresentou momentos de grande desvalorização, amenizou-se o déficit comercial, que voltou a elevar-se de forma sustentada entre os anos de 2004 e 2006.

Gráfico 3.2.: Balanço Comercial do PIM, 1988 a 2006.



Fonte: COISE/CGPRO/SAP, In SUFRAMA (2007). Elaboração própria da autora.

A análise da relação entre importações e faturamento, participação dos insumos importados no total de insumos e balanço comercial do PIM permite afirmar que os efeitos da implementação do PPB parecem ter sido bem tímidos. A nosso ver, uma economia aberta, com valorização da moeda e redução de gastos públicos, é incompatível com política de crescimento e, principalmente, com política de desenvolvimento, da qual faz parte, de forma imprescindível, políticas ativas de desenvolvimento regional. Neste sentido, ressalta-se que as políticas de desenvolvimento regional não podem ser tratadas descoladas dos objetivos traçados pelas políticas macroeconômicas e sem, portanto, uma articulação das diferentes esferas de governo.

Os dados referentes à mão de obra empregada no PIM também ilustram claramente os impactos da abertura comercial e da reestruturação produtiva sobre o emprego, visto que estes dois elementos, em conjunto, rebateram negativamente na capacidade de geração de empregos no setor industrial: a abertura porque, por um lado, reduziu as vantagens para a atividade produtiva instalada no PIM e, por outro, elevou a concorrência entre os produtos produzidos internamente e os produtos importados; a reestruturação produtiva por inserir tecnologias mais modernas e poupadoras de mão-de-obra.

Entre os anos de 1990 e 1991, houve queda de 23,3 pontos percentuais no pessoal ocupado, que passou de 76.798 trabalhadores em 1990 para 58.875 em 1991. As taxas de crescimento da mão-de-obra ocupada foram negativas nos anos de 1991, 1992 e 1993, sendo que, neste último ano, o PIM apresentou o menor nível de mão-de-obra ocupada no que se refere ao período 1988-2006 (37.734 pessoas empregadas no PIM). Apenas a partir de 2004 a quantidade de pessoal ocupado ultrapassou os níveis apresentados em 1990. Apesar de nos anos 2000 haver

uma elevação no número de pessoas ocupadas e na massa de salários, isso ocorre através da incorporação de trabalhadores com menores remunerações. Em 1996, a fração da mão de obra que recebia até dois salários mínimos era de 15%, elevando-se para 41% em 2003 e 53% em 2006.

Outro indicador dos impactos sobre os rendimentos da mão-de-obra ocupada consiste na relação entre salários mais encargos e faturamento, que em 1991 era de 9,29%, em 1996 era de 6,25%, chegando a 4,5% em 2003. Em 2006, havia ocorrido uma leve melhora nessa relação, que estava em torno de 5,53%, relação, entretanto, muito inferior à observada para o ano de 1991.

Vejamos agora alguns resultados dos incentivos fiscais estaduais implementados a partir de 2003. Os dados que analisaremos a seguir referem-se a informações das atas das reuniões do Conselho de Desenvolvimento do Estado do Amazonas (CODAM), nas quais foram aprovados os projetos de empresas que pleitearam incentivos fiscais no estado do Amazonas.

Embora Ribeiro (2006) ressalte a interiorização do investimento como um dos principais propósitos da política de incentivo fiscal do estado do Amazonas – com a concessão de incentivos máximos ou diferenciados a produtos que utilizem matéria-prima regional se industrializado no interior do Estado –, os dados sobre a participação relativa das atividades industriais no total de investimentos incentivados, no período 2003 a 2008, não permitem visualizar tal possibilidade.

Essa afirmação baseia-se no fato das atividades industriais que parecem mais atender aos objetivos de interiorização e utilização de matéria-prima regional, colocadas como prioridades na política estadual de incentivos fiscais, são Alimentos, Bebidas e Produtos de Higiene e Perfumaria que, segundo análise dos dados cedidos pelo CODAM, em grande medida utilizam produtos locais, provenientes da floresta. A participação de Alimentos e Bebidas, por exemplo, se refere, em grande medida, ao incentivo de atividades que utilizam frutas regionais, castanha e guaraná. Entretanto, os dados da Tabela 3.1 mostram pequeno peso dos investimentos incentivados sobre o VTI dos referidos bens.

Alimentos e Bebidas tiveram investimentos incentivados correspondentes a 2,9% do VTI, em 2004, mas perdeu cerca de 1 ponto percentual de participação no VTI estadual, entre 1996 e 2006, passando de 14,9% para 13,7% . A atividade vestuário e acessórios apresentou relação entre investimento incentivado e VTI de 21,4%, valor expressivo em virtude do pequeno peso que esse setor apresenta no estado (0,3% do VTI estadual em 2006). Edição, Impressão e

Gravações apresentou pequeno peso do investimento incentivado pelos programas estaduais sobre o VTI, mas é atividade contemplada, há muito tempo, pelos programas federais. Nesse sentido, a referida atividade apresentou elevação de 0,6% em 1985 para 4,1% em 1996, passando para 6,3% em 2006.

Tabela 3.1: Atividades industriais incentivadas pela política de incentivos fiscais do estado do Amazonas – relação entre investimento incentivado e VTI, em porcentagem – 2004-2006.

Atividade Econômica	2004	2005	2006
Indústria de Transformação	9,7	4,0	4,9
Alimentos e Bebidas	2,9	0,6	1,0
Fumo	0,0	0,0	0,0
Têxtil	0,0	0,0	0,0
Vestuário e Acessórios	21,4	3,1	0,0
Couros e Calçados	0,0	0,0	0,0
Madeira	41,3	0,0	3,3
Papel e Celulose	42,2	35,6	10,7
Edição, Impressão e Gravações	0,1	0,0	0,0
Derivados de Petróleo	0,0	0,0	0,0
Produtos Químicos	4,5	0,6	3,2
Borracha e Plástico	25,7	20,1	24,0
Minerais não metálicos	3,9	0,3	0,0
Metalurgia Básica	39,8	342,0	32,7
Produtos de metal-exceto máquinas	1,4	0,2	0,2
Máquinas e Equipamentos	22,3	0,0	2,7
Máquinas para escritório e informática	137,8	15,3	26,9
Materiais Elétricos	57,3	11,0	5,1
Material Eletrônico	9,9	4,2	5,1
Equipamentos médico-hospitalares	8,4	0,0	19,7
Fabricação e Montagem de Veículos	68,1	20,9	0,0
Outros Equipamentos de Transportes	0,2	1,3	4,2
Móveis e Indústria Diversa	13,0	0,5	13,9
Reciclagem	0,0	0,0	0,0

Fonte: SEPLAN/AM e PIA/IBGE. Elaboração Própria.

As atividades industriais que apresentaram maior peso do investimento incentivado pela política estadual de atração de investimentos sobre o VTI estadual consistiu nos bens intermediários e nos bens de capital mais bens de consumo duráveis. Vale ressaltar que os bens de consumo duráveis (notadamente, aparelhos eletrônicos e de comunicação e duas rodas) são atividades já consolidadas no estado em virtude da política de incentivo federal.

As participações de Metalurgia Básica, Celulose, Papel e Produtos de Papel e Artigos de Borracha e Plástico consistem, claramente, na fabricação de produtos que serão utilizados nas atividades industriais com maior peso entre os investimentos incentivados. Vale ressaltar, que as entrevistas realizadas no estado do Amazonas deixaram transparecer uma preocupação especial

com a produção de Artigos de Borracha e Plástico em virtude das mudanças nos padrões tecnológicos e difusão das TVs tela plana e monitores de computador com telas LCD, pois ambos demandam uma menor quantidade de plástico em relação ao padrão tecnológico anterior, que requeriam TVs e monitores bem maiores.

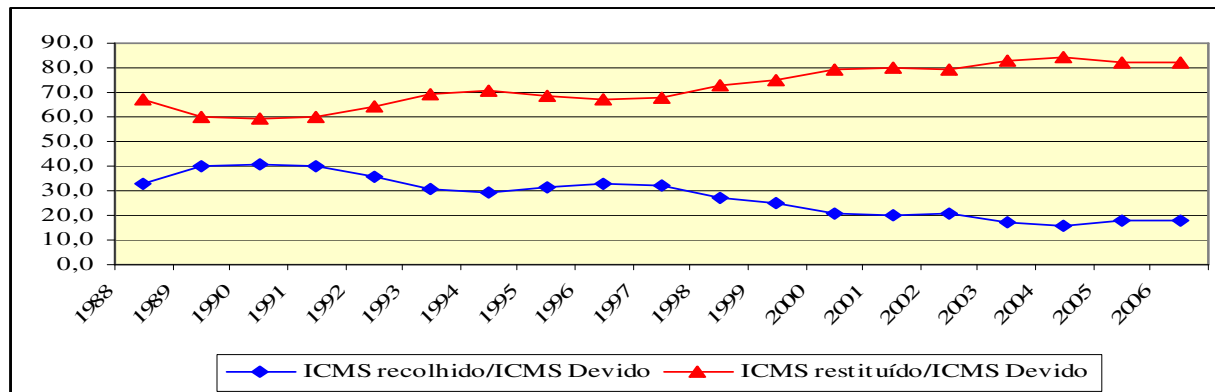
A atividade Borracha e Plástico, significativamente contemplada pelos incentivos estaduais com investimentos incentivados que corresponde a mais de 20% do PIB entre 2004 e 2006, apresentou redução de 0,9 ponto percentual na participação do VTI estadual entre 1996 e 2006. Produtos de metal, que tinha participação de 5,2% em 1996, caiu para 3,9% em 2006. As demais atividades apresentaram queda.

Dentre as atividades do GIII, que tem peso de mais de 60% na composição da estrutura industrial do estado do Amazonas, Material para escritório e informática, que havia perdido 1,9 ponto percentual de participação no VTI estadual entre 1985 e 1996, elevou seu peso na indústria estadual em 0,7 ponto percentual entre 1996 e 2006. Materiais elétricos, após apresentar queda de 0,9 ponto percentual entre 1985 e 1996, apresentou ganho de 1,3 ponto percentual entre 1996 e 2006. A atividade que apresentou maior ganho consistiu em Outros Equipamentos de Transporte (que na verdade refere-se majoritariamente ao setor de duas rodas), que passou de 7,9% em 1996, para 15,0% em 2006. Essa atividade apresentou pequena participação nos dados apresentados pela Tabela 3.1., entretanto trata-se de atividade amplamente incentivada pelos programas federais desde os anos 1980, o que levou o PIM a concentrar parte expressiva da produção nacional de motocicletas.

As demais atividades do GIII apresentaram queda, sendo a mais intensa a observada em Material Eletrônico e Aparelhos de Comunicação, que tinha peso de 47,2% em 1985, o qual reduziu-se para 24,1% em 2006.

O gráfico 3.3. ilustra as proporções da isenção ICMS concedida às empresas instaladas no PIM, que já era elevada em 1988 (66,9% do ICMS devido), atingiu patamares ainda mais elevados nos anos 1990 e ultrapassando 80% nos anos 2000. A elevação do peso da restituição de ICMS coincide com o recrudescimento da Guerra Fiscal entre os estados brasileiros.

Gráfico 3.3.: Relação entre ICMS Recolhido e ICMS Devido e Relação entre ICMS Restituído e ICMS Devido – 1988 a 2006



Fonte: COISE/CGPRO/SAP, In SUFRAMA. Elaboração própria.

A Tabela 3.4. mostra o peso preponderante da Indústria de Transformação no PIB estadual, o qual é garantido pelos incentivos federais e estaduais. Nos anos 1990 o AM apresentou queda do peso da indústria de transformação no PIB, o qual foi recuperado apenas nos anos 2000.

Tabela 3.2. Composição setorial do PIB do estado do AM – 1985 a 2004.

ANO	AMAZONAS				
	Primário	Secundário	Ind. Transform.	Ind. Extrativa	Terciário
1985	9,1	60,5	44,7	6,2	30,4
1986	6,9	65,6	52,8	2,8	27,5
1987	6,6	64,9	50,6	3,8	28,6
1988	8,0	64,8	50,0	3,9	27,1
1989	6,3	64,9	51,9	3,5	28,8
1990	7,1	58,9	48,4	0,9	34,1
1991	4,1	57,1	44,7	1,3	38,8
1992	4,4	57,1	44,9	0,9	38,5
1993	2,3	64,0	53,2	0,8	33,7
1994	3,4	62,8	49,3	0,3	33,8
1995	2,6	59,4	45,8	0,2	38,0
1996	1,7	58,9	46,2	0,2	39,4
1997	2,0	55,0	39,6	0,2	43,0
1998	2,3	57,1	41,2	1,1	40,6
1999	2,7	56,9	39,9	2,3	40,4
2000	2,3	61,3	45,0	4,9	36,4
2001	2,3	66,1	51,2	5,1	31,7
2002	4,7	66,5	51,7	5,4	28,9
2003	4,3	66,6	51,5	5,7	29,1
2004	3,6	69,9	55,4	6,0	26,6

Fonte: IBGE, Regionais. Elaboração da autora.

Em síntese, podemos observar duas tendências referentes à política de incentivos fiscais estaduais do AM, através dos dados referentes aos seus seis primeiros anos de vigência:

primeiramente, observou-se que essa política, pelo menos no que revela os dados, apresenta-se limitada para atingir o objetivo de uma maior diversificação da estrutura industrial do estado e maior interiorização da atividade produtiva, que seria resultante de um maior direcionamento de incentivos para atividades realizadas no interior do estado e com base em matéria-prima local; ademais, as atividades majoritariamente contempladas consistem em atividades já incentivadas pela política federal de manutenção do PIM, de forma que os incentivos federais e estaduais são, portanto, cumulativos. Um indicador de que a diversificação e interiorização da atividade industrial não foram estimuladas com os incentivos fiscais é que mais de 95% do emprego industrial formal do AM concentra-se na cidade de Manaus. Em 2003, esse índice era de 96,1%, chegando a 96,7%, em 2006, e recuando para 96,1%, em 2008.

3.2. Ceará

No Ceará, atualmente, o principal instrumento de atração de investimentos consiste no Fundo de Desenvolvimento Industrial (FDI), que apresenta o Programa de Incentivo ao Desenvolvimento Industrial (PROVIN) como principal subprograma. A política estadual de atração de investimentos, de forma semelhante às práticas das demais UF's, tornou-se mais agressiva nos anos de 1990 e passou por várias reformulações que muitas vezes foram desencadeadas pelas mudanças de governo, seguindo, portanto, o “ciclo político” e não consistindo em uma política de longo prazo voltada para a superação das heterogeneidades espaciais inter e intra-estaduais. Além disso, apesar de ter o FDI/PROVIN como principal instrumento de atração de empresas, desde os anos 1990, o estado apresentou uma multiplicidade de programas.³⁴

Vimos no Capítulo 2, que o CE possui pequena participação no VTI nacional, 1,2% em 2006, ano em que sua participação na transformação industrial referente a Bens de Consumo Não Duráveis era de 2,3%, sendo ainda menos significativas as participações no GII e no GIII, respectivamente de 0,8% e 0,4%. As referidas participações refletem a composição da estrutura

³⁴ Outros programas de atração de investimentos com base no incentivo fiscal do estado do Ceará: Programa de Incentivo às Atividades Portuárias Industriais do Ceará – PROAPI, criado em 1995, já foi extinto; Programa de Desenvolvimento do Comércio Internacional e das Atividades Portuárias do Ceará – PDCI, implementado em 1996, já foi extinto; Programa de Desenvolvimento de Cadeias Produtivas do Ceará – PROCAPI criado em 2003; Programa de Desenvolvimento do Complexo Industrial e Portuário do Pecém e da Economia do Ceará – PRODECIPEC, criado em 2003; Programa de Incentivo às Centrais de Distribuição de Mercadorias do Ceará – PDCM, criado em 2005.

industrial do estado, que é pouco complexa, com grande peso dos bens que compõem o GI, embora esse grupo tenha perdido participação entre 1985 e 2006, passando de 79,1% para 62,9%. Em contrapartida, a composição da estrutura produtiva do estado apresentou elevação da participação do GII, que passou de 17%, em 1996, para 30,4%, em 2006. As principais atividades do GII que apresentaram ganhos foram Derivados de Petróleo e Álcool (que, na verdade, refere-se à produção de álcool) e Metalurgia Básica. O grupo produtor de bens mais complexos, o GIII, apresentou queda de 2 pontos percentuais, entre 1985 e 2006, encontrando-se, nesse último ano, em 6,7% do VTI estadual.

Seguindo a problemática sugerida neste Capítulo, cabe uma questão central: a política de atração de investimentos do estado do Ceará foi capaz de atrair indústrias dinâmicas, capazes de alterar significativamente a estrutura industrial do estado, ou reforçou a participação do estado como produtor de bens de consumo não duráveis? Parte dessa discussão foi realizada no Capítulo 2 e as informações retomadas no parágrafo anterior já possibilitam intuir que as modificações na estrutura produtiva do estado não foram no sentido de torná-la um pouco mais complexa e diversificada. A seguir, mostraremos as principais características das atividades industriais incentivadas pelo estado.

No período de 1995 a 2002, essa política contemplou majoritariamente, indústrias produtoras de bens de consumo não duráveis, que tiveram participação de 72,1% no total de investimentos incentivados. Dentre essas atividades, o gênero industrial com maior peso consistiu em Produtos Têxteis com 27,6%, seguido de Alimentos e Bebidas (23,5%), Calçados (14%) e Vestuário (5,7%). As atividades do GII e do GIII tiveram, respectivamente, 18% e 9% no total de investimentos.

No que se refere à origem dos investimentos incentivados, 52,4% corresponderam a investimentos provenientes do próprio estado, 22,3% de investimentos de SP, 9,4% do RS e 8,4% de outros países. Os investimentos declarados como originários de capitais gaúchos correspondem, majoritariamente, à implementação de empresas de Couro e Calçados. **A baixa participação de investimentos estrangeiros incentivados evidencia que a retomada do IDE no Brasil não pode ser identificada, para todos os estados envolvidos na Guerra Fiscal, como um dos elementos explicativos para o acirramento das disputas entre as UFs por novos investimentos. A disputa em torno de atividades como Montagem de Veículos Automotores, que envolvem grande volume de investimentos e foram alvo das disputas**

federativas, podem ter como um elemento explicativo a retomada do IDE. Entretanto, os estados mais pobres e periféricos disputam investimentos, a grosso modo, de menor complexidade e, em grande medida, de capital nacional.

A Tabela 3.3. apresenta a relação entre Investimentos Incentivados e Valor da Transformação Industrial entre 1996 e 2002. Primeiramente, ressaltamos aquelas atividades que apresentaram relação superior a 100%, caso de Produtos de Papel e Celulose e Metalurgia Básica em 1996, Fabricação de Materiais Eletrônicos e Aparelhos de Comunicação, em 1997 e 1999, Fabricação de Veículos Automotores, em 1999, e Outros Equipamentos de Transportes, em 2000. As cinco atividades apresentam pequeno peso na composição da estrutura industrial, o que fez com que o peso dos investimentos incentivados tivessem grande relevância.

No que se refere a Produtos de Papel, sua participação na estrutura industrial estadual cresceu de 0,5% para 1,4%, entre 1996 e 2006, o que pode estar relacionado aos investimentos incentivados. Os incentivos, contudo, direcionaram-se para atividades pouco complexas, tais como embalagens, etiquetas, caixas. Metalurgia Básica também elevou sua participação na composição da estrutura industrial cearense, que passou de 0,9% em 1996 para 3% em 2006. As empresas incentivadas também produzem, predominantemente, produtos pouco complexos, tais como fabricação de lâminas de alumínio, estamparia, esquadrias, entre outros.

Material Eletrônico e Aparelhos de Comunicação e Outros Equipamentos de Transporte apresentavam participação no VTI estadual em torno de 0,5% em 2006 e as atividades incentivadas desse segmento industrial corresponderam à produção de material eletrônico básico. A magnitude da relação entre investimento incentivado e VTI para Outros Equipamentos de Transporte deve-se a uma empresa produtora de Motos e Bicicletas. Os investimentos incentivados referentes à Fabricação de Veículos Automotores consistem nos investimentos da Troller, em 1997 (recentemente adquirida pela Ford), enquanto, em 1998, referem-se à produção de auto-peças e acessórios para veículos. A participação da referida atividade industrial no VTI estadual sofreu pequena variação, entre 1996 e 2006, passando de 0,6% em 1996 para 0,8% em 2006.

A expressiva relação entre investimentos incentivados e VTI estadual para Máquinas e Equipamentos, no ano de 1998, deve-se à instalação de uma fábrica produtora de geladeiras e fogões. Entretanto, a participação da referida atividade industrial no VTI estadual reduziu-se de 4,4% em 1996 para 3,4% em 2006.

Essas informações permitem-nos reafirmar as dificuldades para que os estados mais periféricos têm para atrair atividades mais complexas do GIII, as quais resultam de uma série de bloqueios para sua descontração espacial.

Tabela 3.3: Atividades industriais incentivadas pela política de incentivos fiscais do estado do Ceará – relação entre Investimento Incentivado e VTI, em porcentagem – 1996-2002.

Atividade Econômica	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Indústria de Transformação	35,4	25,1	16,0	5,8	4,0	4,3	1,4
Alimentos e Bebidas	2,5	13,6	4,4	5,0	1,6	7,2	3,0
Fumo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Têxtil	80,3	22,5	23,0	7,3	8,6	0,0	1,6
Vestuário e Acessórios	1,1	42,0	35,5	2,4	6,2	0,9	0,2
Couros e Calçados	84,8	20,5	10,5	8,0	2,4	1,6	0,6
Madeira	0,0	0,0	6,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Papel e Celulose	544,2	67,7	6,0	6,3	7,0	0,0	0,0
Edição, Impressão e Gravações	0,0	0,0	0,0	3,1	0,1	0,8	0,0
Derivados de Petróleo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produtos Químicos	6,9	12,6	1,8	5,7	0,0	0,0	1,7
Borracha e Plástico	0,3	77,7	62,9	2,4	19,7	61,9	0,0
Minerais não metálicos	3,7	81,9	3,4	3,7	3,4	1,0	0,0
Metalurgia Básica	298,1	99,1	0,0	32,2	1,1	4,6	2,3
Produtos de metal-exeto máquinas	0,0	0,0	0,0	1,8	0,0	0,0	0,0
Máquinas e Equipamentos	21,0	39,3	70,1	3,6	3,4	26,3	0,0
Máquinas para escritório e informática	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Materiais Elétricos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Material Eletrônico	0,0	222,7	0,0	183,8	0,0	0,0	0,0
Equipamentos médico-hospitalares	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Fabricação e Montagem de Veículos	2,8	140,2	51,4	0,0	0,0	0,0	5,4
Outros Equipamentos de Transportes	0,0	0,0	0,0	8,9	324,8	0,0	0,0
Móveis e Indústria Diversa	6,3	80,6	25,3	21,3	2,1	19,1	20,4
Reciclagem	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Fonte: Investimentos Incentivados In Pontes (2003) e PIA/IBGE. Elaboração Própria.

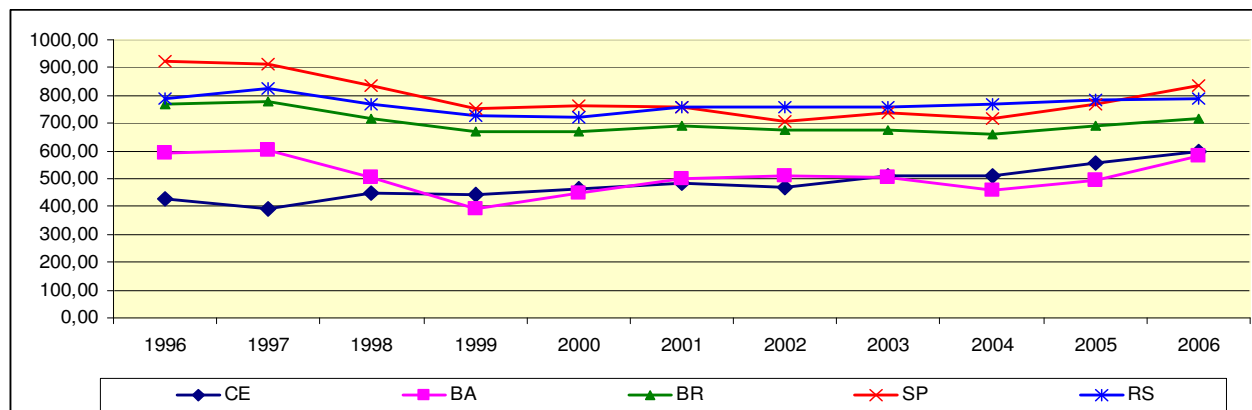
Entre as atividades do GI, percebe-se que os investimentos incentivados referentes a Produtos Têxteis, Vestuário e Acessórios e Couros e Calçados apresentaram peso relevante em relação aos respectivos VTIs. Entretanto, as empresas classificadas como Têxteis, Vestuário e Acessórios apresentaram queda de participação no VTI estadual. Produtos Têxteis perdeu 14,6 pontos percentuais de participação no VTI estadual, entre 1996 e 2006. Vestuário e Acessórios apresentou queda de 1,5 ponto percentual, no mesmo período.

Melo e Teixeira (2000), ao analisarem a indústria de confecções do estado do Ceará nos anos de 1990, destacaram a débil articulação entre o fornecimento da matéria-prima e a produção final. Aproximadamente 85% da produção da indústria têxtil suprem o mercado de outras regiões brasileiras e do exterior e, por outro lado, apenas 35% da matéria prima utilizada pela indústria de confecção cearense é adquirida no próprio estado.

Por outro lado, as empresas produtoras de Couros e Calçados são majoritariamente provenientes de SP e RS (mais deste último estado que do primeiro) e elevaram a sua participação no VTI estadual de 11,3% para 23,1%. Neste sentido, essa consiste na atividade em que esta UF mais teve “êxito” na Guerra Fiscal. Entretanto, como já ressaltamos em vários momentos nesta tese, a atratividade dos estados do NE não se resume aos incentivos fiscais, mas também a elementos ligados à organização do mercado de trabalho da região, que é constituído de uma mão de obra com menores remunerações e menor organização sindical, elementos de elevada atratividade para os investidores. Vemos, portanto, uma certa tendência de realocização dos investimentos desse setor e, por outro lado, um conjunto de fatores atrativos nos estados da região NE, dos quais faz parte os incentivos fiscais. Nesse sentido, pode-se dizer que se trata de um caso de redundância, na acepção dada por Wells (2001), uma vez que já havia um certo movimento espontâneo do capital para aquelas localidades, que mesmo assim contemplaram as empresas com incentivos fiscais. A possibilidade de barganha das empresas com vários estados da região NE, simultaneamente, possibilitou que os benefícios assumissem elevadas proporções.

O Gráfico 3.4 mostra que os salários médios na atividade Couros e Calçados nos estados do CE e BA apresentam-se bem inferiores aos dos estados de SP e RS, assim como para a média brasileira. Enquanto Brasil, RS e SP apresentaram queda no salário médio no ramo industrial analisado entre 1997 e 1999, com posterior crescimento contínuo, o estado do Ceará apresentou crescimento em todo o período de 1997 a 2006. Todavia, os rendimentos médios no estado do CE correspondiam a 83% da média nacional em 2006, enquanto aqueles apresentados por RS e SP correspondiam, respectivamente, a 110% e 116% da média nacional. No estado da Bahia, após queda acentuada no período de 1997 a 1999, os rendimentos médios recuperaram valor real, apresentando-se em torno de 81% da média nacional.

GRÁFICO 3.4: Evolução do rendimento salarial anual médio na indústria de Couro e Calçados - BR, RS, BA, SP e CE, 1996-2006 (em reais de 2006).



Fonte: Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados de IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Indústria, Pesquisa Industrial Anual.

A análise do percentual de trabalhadores empregados no segmento de Couro e Calçados que possuem rendimento de até dois salários mínimos (Tabela 3.5) revela que, em 1995, o CE possuía 85,9% de trabalhadores nessa faixa de rendimento, percentual que se elevou para 94,7% em 2008. O que mais chama atenção é o acréscimo no percentual de trabalhadores nessa faixa de rendimentos para os outros três estados, inclusive para SP e RS. Nesse sentido, vemos que a guerra fiscal contribuiu para que este segmento industrial se dirigisse majoritariamente para as localidades que apresentassem trabalhadores com menores rendimentos. Por outro lado, entretanto, houve uma elevação da parcela de trabalhadores com menores rendimentos nos estados em que a mão de obra é mais cara, o que está relacionado a transformações mais gerais no mercado de trabalho no Brasil, decorrentes das políticas macroeconômicas e dos processos de desregulamentação da economia. A possibilidade de migração de investimentos de uma localidade para outra consiste em mais um fator que reduz o poder dos trabalhadores nas negociações trabalhistas em um contexto em que, no nível nacional, esse poder passa por um intenso processo de enfraquecimento, há elevação da flexibilização e da precariedade das relações de trabalho.

Tabela 3.4: Percentual de empregados na indústria de Couros e Calçados com rendimentos de até dois salários mínimos, CE, BA, SP e RS, anos selecionados.

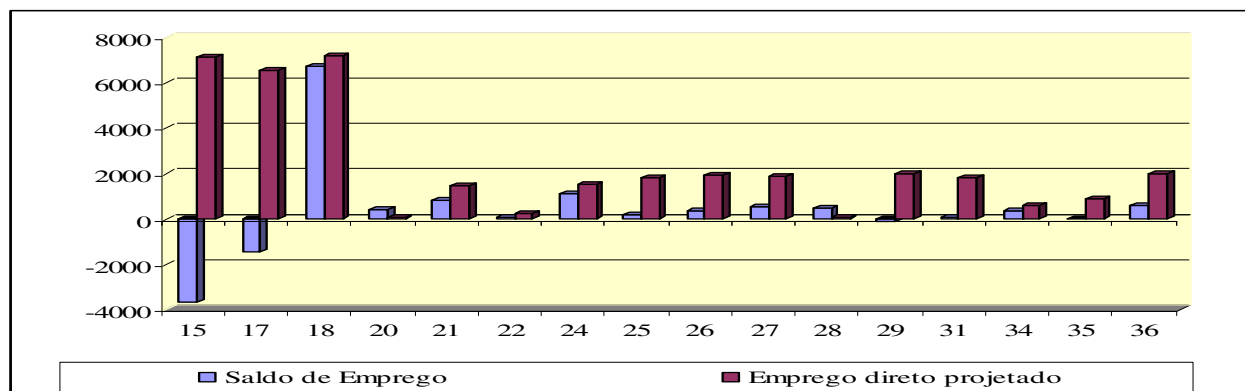
Unidades da Federação	1995	1999	2002	2006	2008
CE	85,9	90,4	91,8	94,7	94,7
BA	50,9	86,9	89,1	92,9	93,0
SP	22,8	38,3	55,7	69,9	70,3
RS	32,7	46,2	62,1	75,4	77,2

Fonte: RAIS/TEM. Elaboração própria.

Por outro lado, a atividade industrial Couros e Calçados foi a **única** que teve um saldo de empregos entre 1996 e 2002 superior aos empregos diretos projetados pelas empresas incentivadas. Foram projetados 25.847 empregos diretos, e o saldo para este gênero industrial foi de 28.482 empregos segundo dados da PIA. Ademais, o Gráfico 3.5. mostra que **nenhuma** outra atividade que está entre as mais incentivadas conseguiu um saldo de empregos igual ou superior aos empregos projetados no período de 1996 a 2002. Vemos, portanto, que a política de atração de investimento não foi suficiente para arrefecer, no estado, os efeitos negativos do ajuste fiscal empreendido no país e das sucessivas crises externas, que levaram à intensificação do caráter restritivo das políticas fiscal e monetária e impactaram negativamente sobre a capacidade de geração de empregos.

Os casos mais críticos correspondem a Alimentos e Bebidas e Têxteis, que apresentaram saldo negativo de empregos para o período analisado. Tratam-se de atividades que apresentaram grande participação entre os investimentos incentivados, mas reduziram sua participação no VTI estadual e eliminaram postos de trabalho. As demais atividades tiveram saldo positivo, entretanto inferiores aos empregos diretos projetados.

Gráfico 3.5: Comparação entre saldo acumulado de empregos gerados na indústria de transformação e empregos projetados pelas empresas incentivadas, Ceará 1996 a 2002.



Legenda: 15: Alimentícios e Bebidas; 17: Têxteis; 18: Vestuário e Acessórios; 20: Produtos de Madeira; 21: Celulose e Papel; 22: Edição, impressão e reprodução de gravações; 24: Produtos Químicos; 25: Borracha e Plástico; 26: Minerais não-metálicos; 27: Metalurgia básica; 28: produtos de metal ; 29: máquinas e equipamentos; 31: Material eletrônico e aparelhos de comunicações; 34: montagem de veículos; 35: Outros Equipamentos de Transportes; 36: Móveis e Indústrias Diversas

Fonte: Para Saldo de Emprego de 1996 a 2002, IBGE/PIA; para Empregos Projetados, elaborado a partir de Pontes (2003).

O governo do Ceará criou uma sistemática de pontuação para a definição da porcentagem do ICMS diferido, número de anos de fruição do benefício e prazos de vigência do benefício, de carência e de amortização, como apresentaremos no Anexo ao final da Tese. Com o objetivo de incentivar a desconcentração industrial no estado, foram estabelecidos pontos adicionais para as empresas que se estabelecessem fora da Região Metropolitana de Fortaleza (RMF), para que elas fossem beneficiadas com um maior volume de incentivos. Entretanto, como já era de se esperar, os dados referentes ao período de 1995 a 2002 mostram a expressiva concentração dos investimentos na microrregião de Fortaleza³⁵, que concentrou 77,26% dos investimentos incentivados. Se considerarmos a RMF³⁶ a concentração é ainda maior, 83,5%.

³⁵ A Microrregião de Fortaleza contempla os seguintes municípios: Fortaleza, Aquiraz, Caucaia, Maranguape, Maracanaú, Eusébio, Guaiúba, Itaitinga, Pacatuba.

³⁶ Os municípios que compõem a RMF são: Fortaleza, Caucaia, Aquiraz, Pacatuba, Maranguape, Maracanaú, Eusébio, Guaiúba, Itaitinga, Chorozinho, Pacajus, Horizonte, São Gonçalo do Amarante, Pindoretama, Cascavel.

Tabela 3.5: Distribuição dos Projetos Incentivados pelo FDI por microrregião, Ceará - 1995 a 2002.

Microrregião	% no Total de inv incentivado
Fortaleza	77,26
Cariri	4,91
Sobral	3,62
Pacajus	2,78
Baixo Curu	1,71
Litoral de Aracati	1,54
Ibiapaba	1,50
Baturité	1,30
Baixo Jaguaribe	0,72
Litoral de Camocim e Acaraú	0,71
Uruburetama	0,62
Itapipoca	0,56
Cascavel	0,55
Sertão de Quixeramobim	0,55
Total	98,32

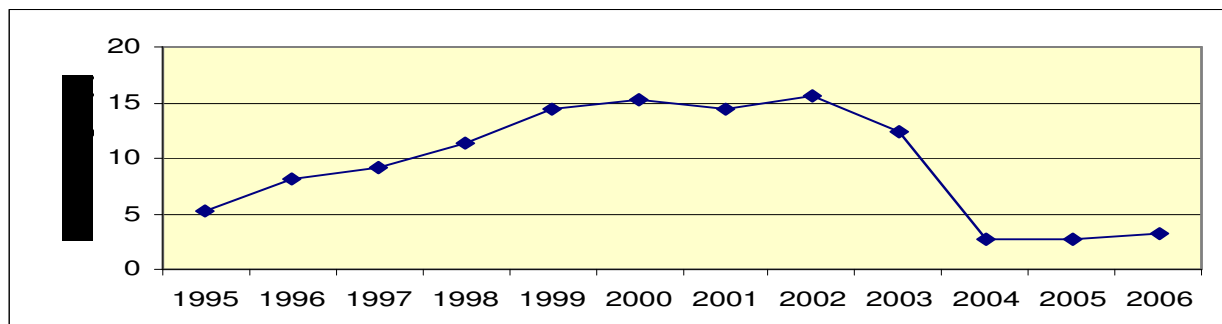
Fonte: Elaborado pela autora a partir de Pontes (2003).

A intensificação da ação do CE na competição interestadual por investimentos resultou em uma elevada relação entre gastos com o FDI e receita de ICMS. Deve-se destacar, também, que o peso dos incentivos sobre a arrecadação estadual está relacionado ao fato de muitas empresas já instaladas no estado terem pleiteado incentivos (e terem conseguido), caindo por terra a argumentação de que essa política era voltada para novos investimentos que, mesmo sendo contemplados pelo financiamento do FDI, possibilitariam, necessariamente, variação positiva nas receitas estaduais. A argumentação acerca dos efeitos positivos dos **novos** investimentos sobre receita estadual de ICMS baseava-se na expectativa de que aquelas empresas incentivadas, que não tivessem um financiamento de 100% do ICMS, gerariam receita adicional; por outro lado, acreditava-se nos efeitos dinâmicos para trás ou para frente que essas empresas poderiam causar no estado. Entretanto, um número elevado de empresas teve financiamentos em um valor correspondente a 100% do ICMS recolhido, de modo que o governo estadual isentou as empresas de recolherem recursos que deveriam fazer parte da cota parte do ICMS transferido para os municípios.

O Gráfico 3.6 mostra que entre 1995 e 2002 a relação entre recursos do FDI e o ICMS total recolhido foi crescente, com pequena queda em 2001, sendo que em 2002 o total de recursos destinados ao FDI correspondia a 16% do ICMS arrecadado. Entre 2002 e 2004, há queda acentuada da relação FDI e ICMS total recolhido, que se deve às mudanças na legislação que rege o fundo, que transformou o benefício em dilação do prazo para pagamento do ICMS. Em

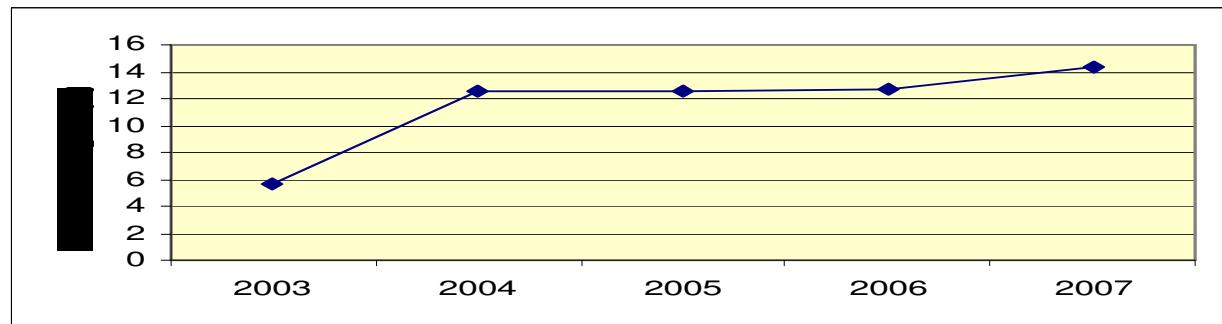
outras palavras, contabilmente, o governo mudou a forma de concessão do incentivo, que, em termos formais, deixou de ser de crédito para capital de giro e passou para dilação do prazo de pagamento do imposto. Nesse sentido, a análise do volume de recursos direcionado à política de atração de investimentos deste estado tem que ser completada pelos dados do Gráfico 3.7, que mostram que o ICMS diferido em relação ao ICMS arrecadado saltou de 6% em 2003 para 14% em 2007, ficando em torno de 12% entre 2004 e 2006. A relação entre ICMS diferido e ICMS total recolhido continuou, portanto, em níveis superiores aos 10% exigidos pela legislação do estado. A análise dos recursos destinados à política de atração de investimento mostra que parte significativa da arrecadação do Estado é imobilizada nos programas de incentivos. **A questão central é que apenas uma pequena parcela desses recursos retornarão aos cofres públicos, pois as empresas se beneficiam de descontos, garantidos pela legislação, no momento de quitação do saldo devedor** (ver Anexo).

GRÁFICO 3.6: Relação entre recursos do FDI e ICMS total recolhido (%), Ceará, 1995 a 2006.



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados cedidos pela Secretaria de Planejamento do Estado do Ceará.

GRÁFICO 3.7: Relação entre ICMS diferido e ICMS total recolhido (%), Ceará, 1995 a 2006.



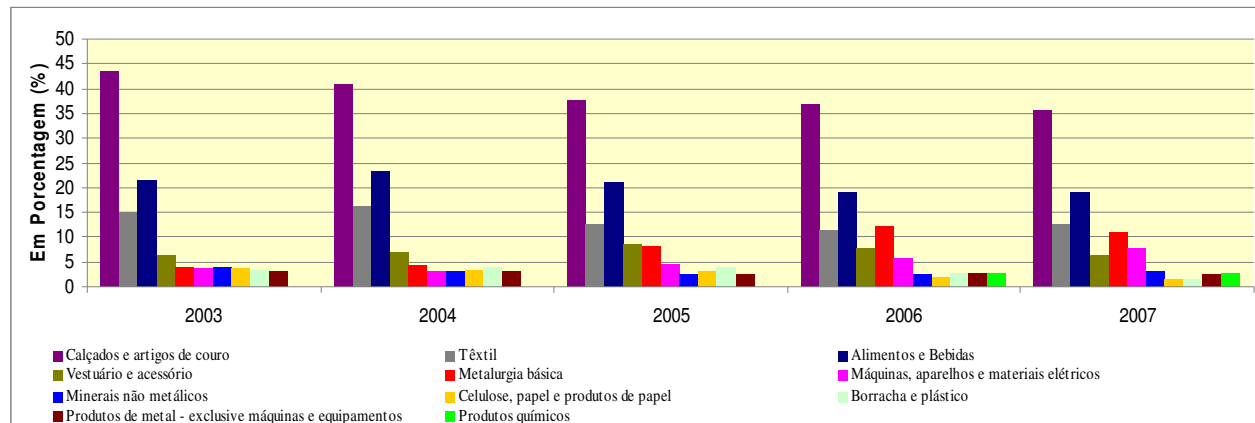
Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados cedidos pela Secretaria de Fazenda do Estado do Ceará.

Na ausência de dados³⁷ disponíveis para os anos 1990 referentes às atividades industriais que mais tiveram participação no total de recursos direcionados para a política de incentivos, apresentamos no Gráfico 3.8 dados que restringem a análise para o período de 2003 a 2007. Vemos, portanto, que os principais ramos industriais incentivados, considerando os ramos industriais que têm maior participação no ICMS diferido total, consistiram em Calçados e Artigos de Couro, seguido de Têxtil, Bebidas e Vestuário. Essas quatro atividades, em conjunto, apresentavam uma participação de 72,6% no ICMS diferido em 2003, mantendo-se nesse patamar em 2004, passando para 67,1% em 2005 e ficando em torno de 66% nos anos de 2006 e 2007.

Para os anos de 2003 e 2006, a participação das referidas atividades na composição da estrutura industrial foi de queda de 23,6% para 22% para Alimentos e Bebidas, queda de 11,3% para 7,7% para Têxteis, elevação de 5,9% para 6,6% para Vestuário, queda de 25% para 23,1% para Couro e Calçados. A perda de participação relativa das atividades do GI no total de incentivos deveu-se às quedas referentes a vestuário e acessórios (que passou de 15,2% em 2003 para 12,5 em 2007) e calçados e artigos de couro (que passou de 43,5% em 2003 para 35,6% em 2007). Em contrapartida, as atividades Metalurgia Básica e Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos aumentaram suas participações no ICMS diferido. Essas duas atividades industriais mantiveram praticamente inalteradas entre 2003 e 2006. Portanto, mais uma vez, confirma-se a tendência de maior participação das empresas mais tradicionais entre as atividades incentivadas, uma vez que as empresas incentivadas são, majoritariamente, de bens de consumo não duráveis, com uma menor participação das empresas do GII e do GIII.

³⁷ Na pesquisa de campo solicitou-se dados sobre ramos industriais incentivados referentes aos anos anteriores a 2003, mas os dados não foram disponibilizados pelos órgãos públicos competentes.

GRÁFICO 3.8: Participação relativa dos ramos de atividade industrial no ICMS diferido, Ceará, 2003 a 2007.



Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados cedidos pela Secretaria de Fazenda do Estado do Ceará.

A pequena participação de empresas produtoras de bens de consumo duráveis e bens de capital – em comparação às empresas produtoras de bens de consumo não duráveis – entre as empresas incentivadas mostra com clareza que existem **limites à mobilidade** do capital no território nacional – e principalmente à intensificação de cadeias produtivas locais - e que esses limites não são superados pelas políticas estaduais de atração de investimentos pautadas, principalmente, no incentivo fiscal. Percebe-se claramente a atração de ramos industriais intensivos em mão-de-obra, o que nos leva a afirmar que o incentivo fiscal é importante para a decisão locacional das empresas, mas não é fator suficiente, pois nesse caso o diferencial de salários pode ter sido um fator relevante na decisão locacional da empresa, como vimos anteriormente.

No caso das empresas calçadistas, que totalizaram 52 empresas beneficiadas, sendo 22 provenientes do RS, destaca-se que a mão-de-obra mais barata no Nordeste e as dificuldades decorrentes da política macroeconômica que afetaram as empresas no RS foram elementos importantes para a migração das plantas industriais. A migração de empresas do Sul do país para o Nordeste não se deu apenas em direção ao Ceará, visto que outros exemplos consistem nos estados da Bahia e da Paraíba, que implementaram políticas que atraíram um grande número de empresas calçadistas.

A estrutura setorial do PIB do estado do CE apresentou significativa regressão entre 1989 e 1997, com diminuição em 9,8 pontos percentuais do peso da indústria de transformação (que passou de 23,4 em 1989 para 13,6% em 1997). A partir de 1998, houve uma certa recuperação,

sendo que em 2004 o peso da indústria de transformação estava em torno de 19,6%. Embora tenha havido esta recuperação, o peso da indústria de transformação ainda é menor que o de 1989 e muito inferior ao apresentado pelo Brasil (43,1%) e São Paulo (46,3%)³⁸. Nesse sentido, o estado do Ceará apresenta-se como um caso de expressiva desindustrialização em passado recente, que pode ter sido relativamente contida, mas não revertida, pelas políticas de atração de investimentos.

Uma das principais mudanças no comércio exterior cearense decorrente das políticas de atração de investimentos consistiu na elevação da participação do estado nas exportações nacionais de artigos de couros e calçados. Em 1989, o estado respondia por 1,07% das exportações desse segmento, passando para 7,19% em 2002 e 13,76% em 2008. Vale ressaltar que um elemento importante para esse desempenho foi o PROAPI – programa descrito no Anexo ao final desta Tese – que consistia em subsidiar as empresas exportadoras de calçados. Por outro lado, entretanto, o CE, que tinha saldo positivo com o exterior em 1989, passou a apresentar déficits comerciais a partir de 1994. As atividades do GIII, que são mais complexas e mais intensivas em tecnologia já apresentavam déficit em 1989 e continuaram com saldos negativos com o exterior nos anos 90 e nos anos 2000.

Vimos, portanto, que o estado do Ceará intensificou a utilização dos instrumentos de atração de investimentos a partir dos anos 1990, o que tem grande peso sobre o ICMS arrecadado. Por outro lado, a postura mais agressiva do estado apresenta, pelo menos, dois fatores relevantes que devem ser destacados nesta tese. Primeiramente, o estado atraiu empresas, majoritariamente, produtoras de bens de consumo não-duráveis, o que nos leva a afirmar que a política estadual de atração de investimentos não consiste em um fator suficiente para a diversificação da estrutura produtiva do estado. Mais uma vez, vale ressaltar o importante papel das baixas remunerações dos trabalhadores, assim como a crise pela qual passou a atividade de couro e calçados, principalmente no Rio Grande do Sul. Entretanto, à medida que a concessão de incentivos fiscais se generaliza, outros estados nordestinos passam a apresentar grande ameaça ao estado do Ceará, pois todos apresentam “vantagens” locacionais de baixa remuneração da mão-de-obra.

³⁸ Como ressalta Cano (2008, p. 31), “Essa estrutura, pelas Contas Regionais, está deformada pela subestimação do setor Terciário, já comentada várias vezes na imprensa, que, com isso, ‘aumenta’ a participação dos demais setores, notadamente da indústria de transformação”.

3.3. Bahia

O estado da Bahia (ver detalhes no Anexo) criou uma série de instrumentos de atração de empresas baseados em incentivos fiscais e financeiros, que, em alguns casos, estiveram voltados exclusivamente para a atração de empresas específicas, como ocorreu com o PROAUTO, que contemplou basicamente a Ford e algumas de suas fornecedoras.

Entre 1991 e 2001, o principal programa de atração de investimentos que vigorou na BA foi o PROBAHIA³⁹ que, segundo dados da Tabela 3.6., contribuiu para a atração de 273 projetos de investimentos, entre 1992 e 2001, e, com base nos protocolos assinados entre empresas e governo estadual, havia o compromisso de geração de 42.477 empregos e investimentos em torno de US\$ 3.309.496.000.

Tabela 3.6: Número de Projetos, Empregos Gerados, Investimentos realizados com benefícios do PROBAHIA – 1992 -2001.

Ano	Nº de Projetos	Empregos	Investimentos (US\$ 1.000)
1992	25	3.904	409.700
1993	31	1.597	189.469
1994	44	3.430	390.501
1995	24	1.159	51.616
1996	31	4.709	342.419
1997	17	1.000	341.295
1998	51	19.393	826.181
1999	26	4.086	251.153
2000	10	2.346	427.414
2001	14	853	79.748
Total	273	42.477	3.309.496

Fonte: Pessoti e Pessoti (2008), página 41.

Entre 1996 e 2001, foi projetada a criação de 32.387 empregos diretos. Para esse período, todavia, foram criados 22.627 novos empregos na indústria de transformação baiana. Apesar do saldo de pessoal ocupado neste período ter ficado aquém do total de empregos projetados pelas empresas incentivadas, os instrumentos de atração de investimentos utilizados pelo PROBAHIA podem ter contribuído para a reversão da tendência de redução do pessoal ocupado na indústria de transformação do estado, apresentada entre os anos de 1996 e 1998. Houve redução de 3.065 empregos no total de pessoas ocupadas, entre 1996 e 1997, e de 2.362, entre 1997 e 1998. O saldo de pessoal ocupado passou a crescer a partir de 1999, e em 2000 atingiu um patamar elevado, de 16.109 novos empregos.

³⁹ Ver no Anexo suas principais características do programa.

Os dados referentes ao período de 1992 a 2001 não permitem a realização de uma análise detalhada das atividades industriais incentivadas, o que será possível apenas para o período de 2000 a 2005, através da Tabela 3.7.

TABELA 3.7: Atividades Industriais Incentivadas pelos Programas de Atração de Investimentos do estado da Bahia, 2000 a 2005.

Atividade Econômica	Investimento sobre VTI	participação % no investimento incentivado	Saldo de Emprego PIA	Emprego direto projetado
Indústria de Transformação	38,5	100,0	53.723	139.724
Alimentos e Bebidas	14,3	4,0	5495	24.530
Fumo	6,3	0,0	3169	280
Têxtil	48,2	2,2	-846	5.665
Vestuário e Acessórios	12,2	0,2	3619	2.682
Couros e Calçados	45,8	2,3	15074	39.355
Madeira	0,0	0,0	-1778	0
Papel e Celulose	308,1	46,7	740	12.780
Edição, Impressão e Gravações	1,3	0,0	807	56
Derivados de Petróleo	0,1	0,1	238	418
Produtos Químicos	27,5	17,9	-683	5.785
Borracha e Plástico	92,1	5,5	3219	10.680
Minerais não metálicos	44,7	1,6	2750	5.014
Metalurgia Básica	15,8	2,5	816	1.463
Produtos de metal-exceto máquinas	62,4	2,5	2218	1.727
Máquinas e Equipamentos	36,0	1,2	4178	3.346
Máquinas para escritório e	2,9	0,2	484	2.944
Materiais Elétricos	4,2	0,2	2945	780
Material Eletrônico	67,0	0,4	175	2.554
Equipamentos médico-hospitalares	14,4	0,1	411	1.021
Fabricação e Montagem de	91,6	11,2	5795	6.625
Outros Equipamentos de	9,2	0,0	1157	570
Móveis e Indústria Diversa	48,5	1,0	3515	11.158
Reciclagem	113,9	0,11	228	291

Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados cedidos pela Secretaria de Indústria e Comércio e PIA/IBGE.

Primeiramente, deve-se ressaltar que os resultados da relação entre investimentos incentivados e VTI superiores a 100% para Papel e Celulose e Reciclagem ocorreram por razões bem distintas. Enquanto Reciclagem apresenta participação no VTI estadual inferior a 1%, Papel e Celulose, atividade realizada na BA, desde a década de 1970, passou por crises e recebeu uma série de incentivos para sua recuperação.

A produção de Papel e Celulose na Bahia – que apresentou participação de 46,7% no investimento incentivado total no período de 2000 a 2005 e uma relação entre investimento incentivado e VTI de 308,1% – teve início nos anos 1970, de modo que o Extremo Sul do estado

foi integrado ao I Plano Nacional de Papel e Celulose, dentro dos projetos no âmbito do IIPND (Cerqueira, 2007). Os resultados da implantação do complexo produtor de Papel e Celulose no extremo Sul ficou aquém do prometido segundo Cerqueira (2007:112).

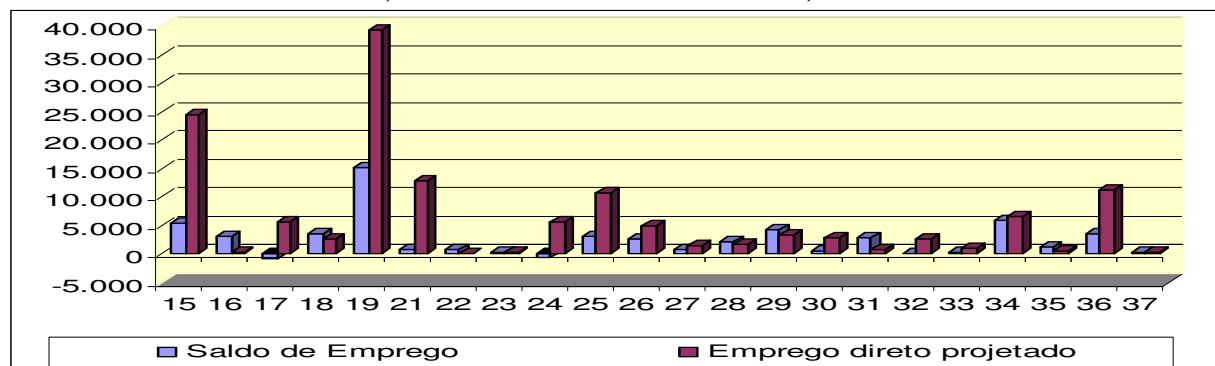
Primeiro, porque se baseia na monocultura (eucalipto) que dá origem a um produto (pasta celulósica) quase totalmente destinado à exportação; segundo, porque a intensidade em capital gera poucos empregos, reduzindo o efeito indutor da atividade econômica pelo aumento da renda do trabalho; e terceiro, porque a monocultura do eucalipto e a produção de celulose põem em risco outras atividades econômicas desenvolvidas na região.

A referida atividade industrial adquiriu importância na indústria de transformação da Bahia, possibilitando que, segundo Cavalcante (2007), o estado passasse de oitavo para quarto maior produtor nacional de celulose de fibra curta. De acordo com este autor, o Extremo Sul do Estado possui vantagens naturais que permitem produtividades bastante elevadas. Além disso, esta atividade industrial possui estrutura de mercado bastante concentrada, com grande importância da empresa Bahia Sul. Cavalcante (2008: 143) reforça as informações de Cerqueira (2007) a respeito dos efeitos sobre a baixa articulação do complexo com a economia baiana e baixa capacidade de geração de emprego.

(...) Investimentos anunciados para o Distrito Florestal Sul, embora tendo ficado em suspenso durante alguns anos, deverão estar operando em breve. Esses investimentos, entretanto, deverão replicar as características dos já existentes: efeitos positivos na balança comercial e nos índices de concentração da produção, mas reduzidos níveis de articulação com a economia local e de geração de empregos. Assim, embora esses investimentos efetivamente tenham contribuído para a desconcentração da atividade econômica no estado, sua implantação terminou criando “arquipélagos industriais” com reduzidos efeitos para frente na região que os abrigou.

O Gráfico 3.9. mostra que os empregos gerados na referida atividade (incluindo as empresas não incentivadas) foram muito inferiores aos projetados pelas empresas incentivadas, pois enquanto estimou-se entre 2000 e 2005 a criação de 12.780 empregos na atividade Papel e Celulose, houve a geração de apenas 740 novos empregos. Esta atividade industrial apresentou, entre 1996 e 2006, ganho de participação nacional de aproximadamente 2 pontos percentuais, uma vez que a produção da BA correspondia, em 2006, a 5% do VTI nacional. No que refere à sua participação na estrutura industrial estadual, contudo, houve redução de 4,7% em 1996 para 3,5% em 2006.

Gráfico 3.9: Comparação entre saldo de empregos e empregos projetados pelas empresas incentivadas, atividades industriais – Bahia, 2000 e 2005.



Legenda: 15: Alimentícios e Bebidas; 16: Fumo; 17: Têxteis; 18: Vestuário e Acessórios; 19: Couros e Calçados; 20: Produtos de Madeira; 21: Celulose e Papel; 22: Edição, impressão e reprodução de gravações; 23: Derivados de Petróleo e Álcool; 24: Produtos Químicos; 25: Borracha e Plástico; 26: Minerais não-metálicos; 27: Metalurgia básica; 28: produtos de metal ; 29: máquinas e equipamentos; 30: Máquinas de escritório e equipamentos de informática; 31: Material eletrônico e aparelhos de comunicações; 32: Material Eletrônico e Aparelhos de Comunicação; 34: montagem de veículos; 35: Outros Equipamentos de Transportes; 36: Móveis e Indústrias Diversas; 37: Reciclagem.

Fonte: IBGE/PIA para Saldo de Emprego entre 2000 e 2005. Para empregos projetados elaborado a partir de Pessoti (2008).

Por outro lado, vemos uma elevação expressiva da participação da BA nas exportações nacionais de Papel e Celulose, uma vez que em 1989 o estado respondia por 0,19% das exportações desse segmento industrial, passando para 10% em 1994, 11,28% em 2002, 18,18% em 2006 e 25,9% em 2008. Nesse sentido, o ganho de participação nacional no VTI foi acompanhado de elevação expressiva do estado nas exportações.

Com participação de 17,9% no total de investimentos contemplados pelos incentivos e com investimentos correspondentes a 27,5% do VTI, Produtos Químicos tem um peso considerável na indústria de transformação do estado em virtude do Pólo Petroquímico de Camaçari, criado também no âmbito do IIPND. Segundo Cavalcante (2008: 139),

Em que pese a vigorosa retórica em favor da diversificação da matriz industrial instalada na Bahia, convém notar que o segundo maior projeto atraído para o estado no âmbito da política de incentivos adotada ao longo da década de 1990 foi justamente no setor petroquímico. Com efeito, as inversões totais da Monsanto no estado atingiram cerca de US\$ 550 milhões, estando abaixo apenas dos investimentos realizados pela FORD e suas sistemistas⁴⁰.

Segundo Cerqueira (2007) as empresas mantêm no Pólo de Camaçari a produção de primeira e segunda geração petroquímica e grandes empresas que estão instaladas na Bahia mantêm as atividades mais complexas e modernas do ponto de vista tecnológico e, sobretudo, os

⁴⁰ Consistem em empresas fornecedoras diretas que estão instaladas dentro da própria montadora.

investimentos em P&D, concentrados na região Sudeste e Sul, locais onde se encontram, também, os centros administrativos e de tomada de decisão das empresas.

Apesar de serem contemplados pelos incentivos, Produtos Químicos apresentou expressiva perda de participação na estrutura industrial do estado, passando de 42,6% em 1996 para 21,1% em 2006. Por outro lado, teve ganhos de 2% de participação nacional, uma vez que o estado da BA, em 2006, era responsável por 10,4% da transformação industrial do referido gênero. Essas mudanças de participações são coerentes com duas tendências apresentadas no Capítulo 2: por um lado, no que se refere à composição da estrutura industrial do estado, ocorre queda do peso do GI e uma leve queda do peso do GII, ao passo que o GIII consiste no grupo que mais cresce entre 1996 e 2006, apontando para uma maior diversificação da estrutura industrial do estado; por outro lado, no que se refere à participação nacional, a participação da BA no GI fica estável e em níveis muito baixos, 2%, enquanto o GII e GIII ganham participação, sendo os ganhos do GII de mais de 2 pontos percentuais e tratando-se do grupo com mais expressiva participação nacional no estado.

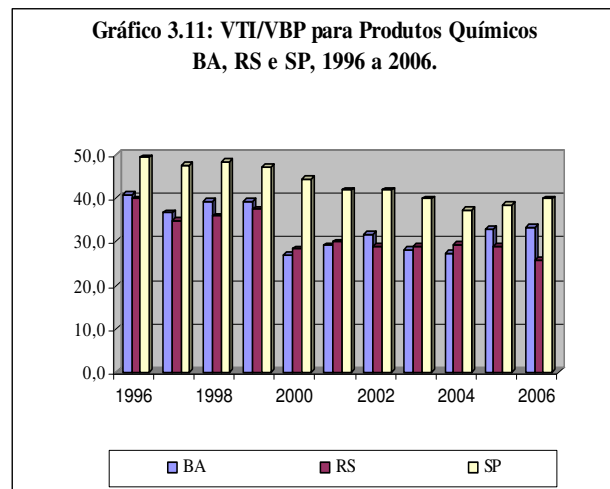
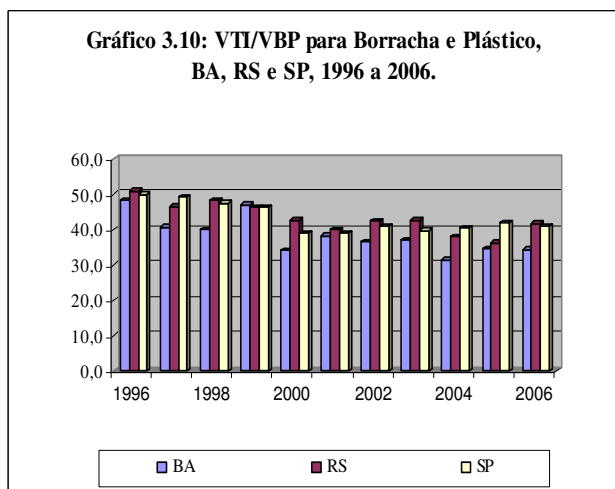
Contudo, no que se refere à geração de postos de trabalho, entre 2000 e 2005, houve redução de 683 empregos no referido gênero industrial, apesar de serem projetados 5785 empregos nos projetos incentivados.

Cerqueira (2007) ressalta ainda as dificuldades de adensamento da cadeia produtiva e a possibilidade de empresas do segmento químico e plástico transferirem suas unidades produtivas para outras localidades.

No Centro Industrial de Aratu (CIA), várias empresas encerraram suas atividades. Dentre elas muitas são do setor químico, principalmente em função do término do incentivo fiscal, a exemplo da Plástico Aratu, Alcan Cabos, Cotia, Renner e Cloroquímica. A Bombril, que fechou sua unidade de detergente no CIA, transferiu-se para Pernambuco atraída por isenções fiscais. A Rhodia encerrou recentemente suas atividades no pólo de Camaçari, preferindo importar a metionina (BANCO DO NORDESTE, 1999:46, apud Cerqueira, 2007: 101).

Como podemos observar nos Gráficos 3.10. e 3.11., SP, RS e BA perdem peso do VTI sobre o VBP para Produtos Químicos e Borracha e Plástico, confirmando a tendência apresentada por Carneiro (2008) sobre a redução do adensamento das cadeias produtivas industriais no Brasil. Chama a atenção que para Borracha e Plástico as perdas são ainda maiores para BA. Para Produtos Químicos as perdas também são grandes para BA, embora para esse gênero os níveis baianos se mantêm um pouco superiores aos apresentados por RS, mas inferiores aos apresentados por SP. Desta forma, percebe-se que os incentivos

fiscais estaduais oferecidos para essas atividades industriais não foram suficientes para reverter a situação de perda de adensamento das respectivas cadeias produtivas.



A política de incentivos do governo estadual objetivava impedir a perda de importância do pólo petroquímico na produção nacional em virtude da concorrência com os pólos no estado do Rio Grande do Sul, Rio de Janeiro e São Paulo. Neste sentido, temos que incorporar à análise do segmento produtor de produtos químicos a produção de plástico, que se encontra a jusante da produção petroquímica, e foi contemplado pelo programa BAHIAPLAST.

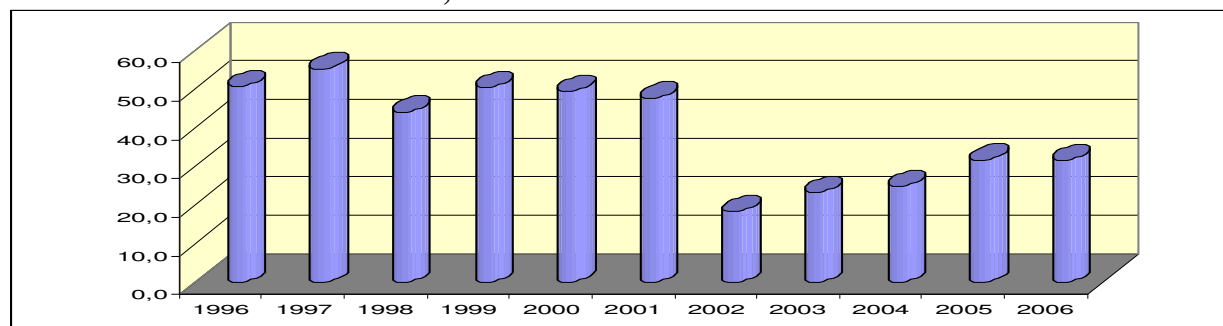
Os investimentos incentivados referentes a Borracha e Plástico tiveram participação de 5,5% no total e um peso de 92,1% sobre o VTI. A participação dessa atividade na composição da estrutura industrial do estado manteve-se praticamente inalterada entre 1996 e 2006. A participação da BA no VTI nacional referente a essa atividade elevou-se de 1,7% para 4,1% no mesmo período. No que se refere à geração de emprego, Borracha e Plástico apresentou ampliação de 3.219 postos de empregos entre 2000 e 2005, embora as empresas incentivadas tivessem projetado 10.680 empregos.

A participação da BA nas exportações nacionais de Produtos Químicos e Borracha e Plástico foram um pouco distintas. No que refere a Produtos Químicos, em 1989 as exportações baianas correspondiam a 23,7% das exportações nacionais, reduzindo-se para 19,4% em 1994, 18,23% em 2002 e 13,16% em 2008. Borracha e Plástico apresentou queda de participação entre 1989 e 1994, passando de 5,45% para 1,86%, recuperando participação apenas em 2006, quando as exportações baianas responderam por 4,83% das exportações nacionais e em 2008 a 9,22%.

Fabricação e Montagem de Veículos também apresentou elevada relação entre investimentos incentivados e VTI (91,6%), e participação de 11,2% no total de investimentos incentivados. Esses resultados referem-se aos investimentos da Ford, incentivados através do PROAUTO. As informações sobre as empresas incentivadas revelam que muitas fornecedoras foram contempladas pelos incentivos fiscais estaduais, o que mostra que para que haja adensamento das cadeias produtivas é necessário que as empresas que compõem a cadeia produtiva também sejam contempladas pelos incentivos.

Entretanto, o Gráfico 3.12. revela que a partir do momento em que a FORD passou a operar no estado da BA, outubro de 2001, a relação entre VTI e VBP da atividade de Fabricação e Montagem de Veículos automotores apresentou queda drástica para o estado e se configura como uma das menores do país, chegando a ser de 18,5% em 2002. Esses dados evidenciam que a empresa adquire volume expressivo de insumos, peças e componentes em outras UFs e do exterior, de modo que podemos concluir que os incentivos fiscais não foram suficientes para promover o adensamento da cadeia produtiva, atraindo apenas a montadora e algumas fornecedoras.

Gráfico 3.12.: Relação entre VTI e VBP para Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, BA – 1996 a 2006.



Fonte: IBGE/PIAs. Elaboração própria.

A participação da BA nas exportações nacionais de Veículos Automotores foi, em 2002, de 2,31% e de 6,83%, em 2006. Em 2008, houve redução para 3,9%. Em 2002, as exportações de veículos representaram 4,7% do total de exportações do estado, proporção que chegou a 12,8% em 2006. Entretanto, a despeito da presença de veículos automotores na pauta de exportações baiana nos anos 2000, esse segmento apresenta tendência a déficit comercial, que foi de US\$ 251.158.244 em 2002 e US\$ 69.522.015 em 2008. O déficit comercial consiste em mais uma

evidência de baixo adensamento da cadeia produtiva, expressando as aquisições de partes, componentes e peças no exterior.

Em relação à origem das peças e matérias-primas utilizadas pelas sistemistas, Cerqueira (2007) destaca que a aquisição é feita, em grande medida, através da importação de produtos de grandes produtores internacionais ou de fábricas localizadas, em outras UF's, como São Paulo e Minas Gerais.

Outro segmento que chama atenção consiste na produção de calçados, com participação de 2,3% no total de investimentos, e relação entre investimento incentivado e VTI de 45,8%. Esses resultados refletem os efeitos dos programas específicos voltados para este segmento industrial que resultou na atração de empresas como Azaléia, Ramarim, Picadilly, Bibi, entre outras. Segundo dados da SICM, foram aprovados mais de quarenta projetos neste segmento desde os anos 1990.

A atração de empresas produtoras de calçados para o estado da Bahia está associada às mesmas motivações analisadas para o estado do Ceará: o setor passou por extremas dificuldades em virtude do processo de abertura econômica e valorização da moeda nacional, o que levou à reestruturação produtiva e novas estratégias dos produtores, da qual fez parte novas localizações para as atividades produtivas.

A participação de Couros e Calçados no VTI estadual elevou-se de 0,4% em 1996 para 2,1% em 2006, participação bem menos relevante que a observada para o estado do CE, que era de 23,1% para esse último ano. Isto se deve ao menor peso que o GI tem na composição da estrutura industrial da BA. No que se refere à participação nacional, o peso do VTI da BA referente a Couros e Calçados na transformação industrial desta atividade saltou de 0,4% para 6,3% entre 1996 e 2006. Trata-se de um expressivo ganho, entretanto, os ganhos do CE foram ainda maiores, de 10% no mesmo período.

Como vimos no Gráfico 3.4., a partir de 1999 os rendimentos médios na atividade couros e calçados na BA tornaram-se tão baixos quanto aqueles apresentados pelo CE. O maior “êxito” do estado do CE na atração de empresas de Couro e Calçados pode estar relacionado à maior agressividade do estado na guerra fiscal no que diz respeito ao setor calçadista: além dos incentivos através do FDI que garante generosos descontos no momento de quitação da dívida – e para muitas empresas a parcela de ICMS financiado chegou a 100% - no CE também houve a

implementação do PROAPI⁴¹, que consistia no financiamento de um valor referente a uma parcela das exportações de calçados, que no momento de quitação também estava sujeito a descontos.

Outro aspecto no qual o estado da BA não foi tão exitoso quanto o estado do CE consistiu na geração de empregos. Entre 2000 e 2005, foram criados 15.074 novos empregos pelas empresas calçadistas no estado da BA (enquanto no mesmo período foram criados 17.798 novos empregos neste gênero no estado do CE). Além disso, na Bahia, como podemos ver no Gráfico 3.9., os empregos gerados estiveram muito abaixo do total de empregos projetados pelas empresas incentivadas.

Enquanto nos anos 1990 a BA respondia por 1% das exportações nacionais de calçados, em 2002 sua participação era de 2,48%, em 2006 de 3,89% e em 2008, de 4,84%. Portanto, a participação da Bahia está bem inferior à do CE, que foi de 13,76% em 2008.

Segundo Cavalcante (2008), as empresas calçadistas instalaram-se em várias cidades do interior da Bahia para evitarem pressões sindicais que poderiam ser catalisadas caso houvesse uma concentração em uma única região. Esta pulverização no território baiano não favorece o estabelecimento de adensamento da cadeia produtiva. Além disso, o autor ressalta que as empresas poderão ter sua permanência no estado comprometida em virtude da sua característica *footloose*, que requer a criação de vantagens comparativas dinâmicas “que vão além dos incentivos oferecidos e do custo reduzido de mão-de-obra” para criar vínculos sólidos com a localidade.

Por fim, vale destacar o segmento de informática, que embora tenha apresentado pequena participação no total de investimentos incentivados e baixa relação Investimento Incentivado/VTI (segundo os dados que temos disponíveis, que se limitam ao período de 2000 a 2005), as empresas deste gênero industrial foram beneficiadas pelo Decreto Informática⁴² que vigora desde 1995. Essas empresas são basicamente montadoras de equipamentos de informática e eletrônicos. Como poder-se-á ver no Anexo, o Decreto Informática foi criado para beneficiar a região de Ilhéus, que foi acometida pela crise cacaueteira que desempregou cerca de 250 mil pessoas.

O impacto dos incentivos concedidos para Equipamentos de Informática foi pequeno no que se refere à participação desse gênero industrial na composição da estrutura industrial do

⁴¹ Todos estes incentivos estão detalhados no Anexo desta tese.

⁴² Ver no Anexo as principais características do Decreto Informática.

estado, que passou de 0,4% para 2,3% entre 1996 e 2006. Entretanto, houve uma considerável desconcentração dessa atividade, dado que a BA passou a ser responsável por 17,8% da transformação industrial desse gênero em 2006, contra 1,6% apresentado em 1996. Segundo Cavalcante (2007), as empresas desse setor que foram atraídas para esse estado tratam-se basicamente de empresas que tem suas linhas de produção baseadas na montagem de equipamentos de informática e eletroeletrônicos.

Mais uma vez, no que se refere à criação de novos postos de trabalho os resultados dos incentivos não foram muito animadores: entre 2000 e 2005 houve a geração de 484 novos empregos no estado na fabricação e montagem de Equipamentos de Informática. O número de empregos projetados para o mesmo período era de 2.944. Entre 1996 e 2006 foram gerados 1.532 empregos, número inferior aos empregos projetados para o período 2000-2005, e correspondente a 0,01% do total de postos de trabalho destruídos pela crise cacaueteira.

Por outro lado, a expansão dessa atividade industrial para a BA possibilitou, por um lado, ganhos de participação do estado nas exportações nacionais desse segmento industrial, que chegou a 4,78% em 2007. Mas, por outro lado, o déficit comercial para essa atividade é crescente, passando de US\$ 68.228.195 em 2002 para US\$ 245.292.603 em 2008. Dessa forma, vemos que trata-se de uma atividade de montagem de produtos de informática, com grande dependência de importações.

No que se refere à problemática discutida nesta tese, observa-se que parte significativa dos programas de atração de empresas e dos projetos incentivados refere-se a atividades industriais que já estavam instaladas no estado da Bahia e que precisavam ser revitalizadas, como é caso de Produtos Químicos, Plásticos e Celulose e Papel. Por outro lado, vemos duas situações diferenciadas: as empresas calçadistas, influenciadas, além dos grandes incentivos oferecidos a estas atividades, pelas “vantagens” do baixo custo da mão-de-obra e da crise pela qual este gênero industrial passou no Sul e Sudeste do país; por fim, as atividades industriais mais intensivas em tecnologia, como a atividade de informática e montagem de veículos.

Apesar da expressiva participação das atividades de informática e montagem de veículos entre os investimentos incentivados, como vimos no Capítulo 2, a participação nacional da Bahia no GIII é muito baixa (cerca de 3,2%). **Essa participação, em 1996, era muito inferior, cerca de 0,5% e se elevou em virtude das políticas de atração de investimentos com base nos diversos programas apresentados no Anexo.** Contudo, como temos ressaltado nesta tese,

existem limites para o deslocamento e desconcentração das atividades do GIII e os incentivos fiscais enquanto instrumentos de atração de empresas também mostram suas limitações.

A constatação dos limites à desconcentração das atividades industriais mais complexas e mais intensivas em tecnologia pode ser reforçada com base em dois fatos. Primeiramente, quando a Ford decidiu por instalar uma planta na Bahia vigorava o Regime Automotivo Especial, que consistiu em incentivos do governo federal voltados para empresas automotivas que se instalassem nos estados do Nordeste. A situação atual é bem diferenciada, e os incentivos fiscais estaduais não foram suficientes para que a Bahia ganhasse de São Paulo a disputa pela planta da Toyota. Por outro lado, as empresas de informática que se instalaram na Bahia são meras montadoras de produtos, com extrema dependência de aquisição de peças, partes e componentes de outros estados e do exterior, não havendo vínculos com universidades para o desenvolvimento de pesquisas na área. São plantas que facilmente podem ser transferidas para outras localidades. Vemos, portanto, as políticas de atração de investimentos na BA possibilitaram uma expansão de algumas atividades do GIII, com impactos tanto na participação dessas atividades no VTI nacional, quanto nas exportações. Entretanto, essas atividades também agravaram, ainda mais, o déficit comercial do estado naquelas atividades mais intensivas em tecnologia.

O peso da indústria de transformação baiana no PIB estadual era de 31,4% em 1993. A partir de então, sofre sucessivas quedas, chegando a 19,1% em 1999. Nos anos 2000 houve certa recuperação, mas em 2003 o peso da indústria na economia baiana era inferior àquele apresentado em 1993. A participação ativa do estado na guerra fiscal, ao atrair algumas empresas do GIII (Fabricação de Veículos Automotores e Produtos de Informática) pode ter sido um dos elementos que possibilitaram essa recuperação da importância da indústria de transformação.

3.4. Goiás

Desde os anos 1980, o estado de Goiás criou instrumentos fiscais e financeiros de atração de empresas, mas foi nos anos 1990 que estes instrumentos foram aperfeiçoados no sentido de se tornarem mais atrativos às empresas interessadas em investir no estado, dentro da lógica de intensificação da competição fiscal interestadual. Estes incentivos, na verdade, consistem em verdadeiras isenções fiscais (ver Anexo).

Neste tópico, apresentaremos dados referentes aos investimentos incentivados pelos programas Fomentar e Produzir (ver Anexo) com o objetivo de verificarmos o perfil da atividade

industrial beneficiada por essas políticas e lançarmos alguns questionamentos acerca da capacidade desses programas de promoverem a diversificação daquela estrutura.

Entre 1986 e 2003 o Fomentar apoiou 226 projetos e no período de 2000 a 2008 o Produzir possibilitou que 174 empresas investissem no estado de Goiás com utilização de incentivos. Desta forma, entre 1986 e 2008, 400 empresas, na indústria de transformação, se beneficiaram dos programas de atração de investimento do estado de Goiás. A maior parte desses projetos corresponde a empresas ligadas à agroindústria, o que é coerente com as características da estrutura produtiva do estado, que teve suas transformações econômicas e espaciais extremamente ligadas à expansão da fronteira agrícola.

As Tabelas 3.13. e 3.14. mostram a relação entre investimento incentivado e VTI para o período de 1996 a 2006 e compreendem, respectivamente, os dados referentes ao Fomentar e ao Produzir.

Apesar da elevada participação de Alimentos e Bebidas entre os projetos contemplados pelos dois programas – 62% no total de investimentos incentivados pelo Fomentar e 64% dos investimentos incentivados pelo Produzir – a relação entre investimento incentivado e VTI desse gênero industrial é relativamente pequena, o que se deve ao grande peso que as empresas agroindustriais têm no estado. O referido gênero industrial, que representava 49,7% da composição da estrutura industrial do estado em 1996, ganhou 8 pontos percentuais de participação entre 1996 e 2006. No que se refere à sua participação nacional, no mesmo período, a produção de Alimentos e Bebidas do estado de Goiás no VTI nacional passou de 3% para 6,1%. Trata-se, também, da atividade industrial que gerou a maior parte dos novos postos de trabalho, sendo responsável por 47,2% do total de novos empregos criados no estado entre 1996 e 2006.

O desenvolvimento da agroindústria em GO está relacionado à importância que o setor agrícola tem na composição do PIB estadual, uma vez que nesse estado a participação do setor primário no PIB estadual é superior à da indústria de transformação. Nesse sentido, a escolha do estado de Goiás por grandes empresas agroindustriais teve como elemento de extrema importância o grande volume de incentivos fiscais, mas, em grande medida, esta escolha também foi beneficiada pela importância do setor agropecuário, que imprimiu importantes estímulos à produção agroindustrial naquele estado.

Se considerarmos todo o período de vigência do Fomentar, 1986 a 2002, Alimentos e Bebidas teve uma participação de 67% no total de investimentos incentivados. Cabe destacar que

entre as empresas incentivadas pelos dois programas estão incluídos grandes grupos empresariais, tais como Parmalat, Bunge Alimentos, Cargil Agrícola, Unilever (Arisco), Perdigão⁴³.

Segundo dados do Anualpec⁴⁴, GO é a segunda maior bacia leiteira do país, estando atrás apenas de Minas Gerais. Isto já consistiria em um forte estímulo para a industrialização desses produtos. A despeito das possibilidades dessa articulação entre agropecuária e indústria de transformação, muitos laticínios que foram para o estado se beneficiaram com as isenções fiscais. A análise desagregada a três dígitos dos dados da PIA para os anos de 1996 e 2003, para empresas com mais de 30 empregados, mostra que a participação de GO na transformação industrial nacional de laticínios apresentou ganhos de 5,3 pontos percentuais. Esses incentivos apresentam certo grau de redundância segundo o conceito apresentado por Wells (2001).

Com base nos mesmos dados, entre 1996 e 2003, Abate e Preparação de produtos de carne e pescado apresentou elevação de 4,4 pontos percentuais de participação nacional e de 7 pontos percentuais no VTI estadual, ou seja, apresentou forte acréscimo de seu peso na composição da estrutura produtiva industrial. Muitos frigoríficos foram para o estado de GO e se beneficiaram dos incentivos do Fomentar, ao mesmo tempo em que ocorre expansão da pecuária no estado.

Laticínio e Abate e Preparação de produtos de carne ganharam significativo peso nas exportações nacionais nos anos 2000. Em 2002, 2,56% das exportações de laticínios eram provenientes de GO. Em 2006 e 2008, a participação do estado nas exportações desse produto elevou-se para 4,1% e 5,2%. O peso das exportações goianas no que se refere a Preparação de produtos de carne teve comportamento similar: 3,26% em 2002, 4,1% em 2006 e 5,20% em 2008.

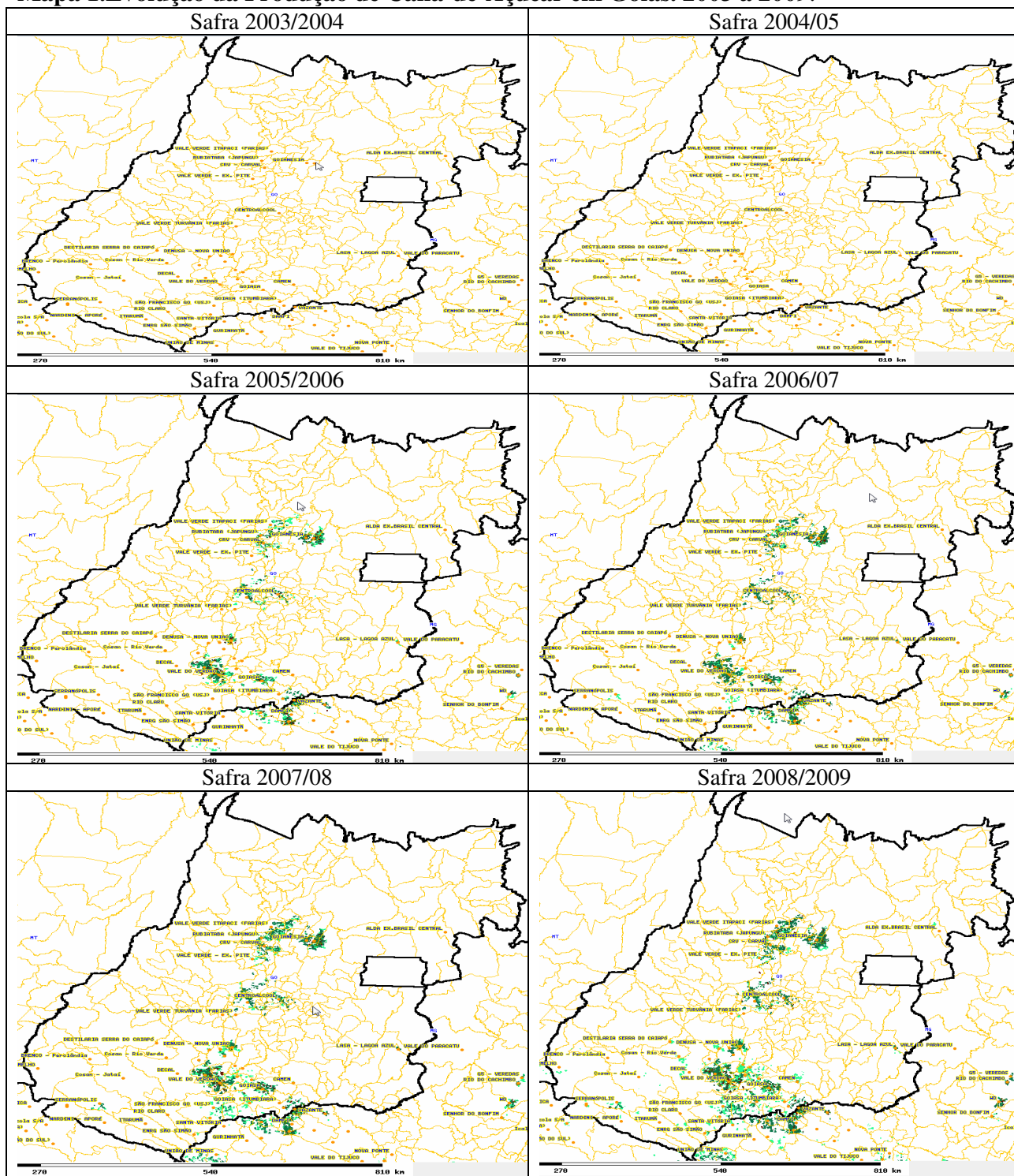
Vemos que esses dois casos de expansão da agroindústria goiana encontram ligações fortes com a expansão agropecuária no Centro-Oeste e, ainda assim, beneficiaram-se de incentivos fiscais. Dulce (2002) ressalta que alguns investimentos, principalmente de laticínios, não ocorreram em Minas Gerais e foram direcionados para o estado de GO em virtude dos incentivos.

⁴³ A Perdigão promoveu investimentos na cidade de Rio Verde, com a promessa de geração de 6.800 empregos e investimentos declarados em torno de R\$ 405.477.160,00.

⁴⁴ Anuário da Agropecuária Brasileira.

Desde 2005, como podemos observar no Mapa 1, há expansão das plantações de cana-de-açúcar em GO, o que resultará na expansão de investimentos em usinas de álcool e açúcar. Nos dados fornecidos pela Secretaria de Indústria e Comércio do estado de GO, entre 2002 e 2008, foram aprovados investimentos para 102 projetos relacionados à cana-de-açúcar, entretanto, até 2008, os dados mostravam que pouco desses projetos tinham sido implementados. A questão central que deve ser destaca é a seguinte: nos últimos cinco anos está havendo uma expansão da demanda e da oferta de álcool em virtude, principalmente, da nova tecnologia de carros *flex*, o que levou à grande crescimento das plantações de cana-de-açúcar, que está expandindo para o CO do país; as usinas precisam ser instaladas muito próximas da área plantada para que, entre outros fatores, haja redução dos custos de transportes, o que faz com que os investimentos nas usinas sejam realizados bem próximos às plantações de cana. **Desta forma, vemos que existe uma série de condicionantes que estimulam a ida das usinas para GO, não sendo o incentivo fiscal o determinante, mas mesmo assim essas empresas serão beneficiadas pelas isenções fiscais concedidas pelo governo estadual.**

Mapa 1. Evolução da Produção de Cana-de-Açúcar em Goiás. 2003 a 2009.



Fonte: <http://www.dsr.inpe.br/mapdsr/frame.jsp>

Os dados das PIAs, referentes ao período 1996 a 2006, não revelam a expansão da produção de derivados de Álcool, que é muito recente, no estado de GO. Além do anúncio de vários investimentos em usinas naquele estado, segundo dados do Sindicato da Indústria de Fabricação de Álcool do estado de Goiás entre 2006 e 2007 houve aumento de 45% na produção de álcool, que chegou na safra de 2007 a 1.192.627.000 litros, em contrapartida à produção de 2001, que foi de apenas 318.431.000 litros. Nesse sentido, há a necessidade de questionar a concessão de incentivos às usinas, uma vez que consiste em atividade que está, claramente, seguindo a expansão da fronteira agrícola. Não estamos falando em incentivos na forma de financiamentos, pois como ver-se-á no Anexo, os instrumentos de atração de empresas utilizados pelo estado através do Fomentar e Produzir consistem em verdadeiras isenções fiscais.

Em 1998, a relação entre investimentos incentivados e VTI para Vestuário e Acessórios foi de 164,9%, enquanto nos demais anos a relação foi muito pequena. Esse número deve-se aos investimentos realizados pela empresa Hering na cidade de Anápolis. A participação de Vestuário e Acessórios na composição da estrutura industrial de GO era de 6,9% em 1996, caindo para 2,4% em 2006. No que se refere à participação nacional, o estado contribuía com 3,2% da transformação industrial deste gênero, reduzindo-se para 2,7% em 2006. Nesse sentido, vemos que o grande peso dos investimentos incentivados sobre o VTI para Vestuário e Acessórios se configura como um caso isolado, que não foi suficiente para modificar o papel dessa atividade na estrutura econômica estadual. Esse setor foi incentivado de forma mais significativa em outras UFs.

As participações do Investimento Incentivado sobre VTI referentes a Produtos Químicos, tanto no Fomentar quanto naqueles referentes ao Produzir (Tabelas 3.13. e 3.14), correspondem a empresas de Produtos Farmacêuticos, que se direcionaram para a cidade de Anápolis. A análise a dois dígitos de Produtos Químicos mostra que essa atividade apresentou pequeno ganho de participação nacional entre 1996 e 2006, passando de 1,1% para 1,7%, e apresentou pequena perda no VTI estadual, passando de 12,5% para 10,1%. Por outro lado, no que se refere ao trabalho, essa atividade foi responsável pela geração de 9.601 novos empregos. Os dados desagregados disponibilizados pelo IBGE referem-se apenas aos anos de 1996 e 2003 e não correspondem a informações do total de empresas, mas apenas àquelas empresas com mais de 30 empregados. Esses dados mostram que a participação de Goiás na transformação industrial nacional de Produtos Farmacêuticos passou de 0,8% para 3,1%. No que se refere à participação

deste gênero na composição da indústria de transformação do estado, houve ganho de 2 pontos percentuais, sendo que em 2003 tinha um peso de 5 pontos percentuais no VTI estadual.

A indústria farmacêutica que ali está se desenvolvendo é extremamente dependente de importações, o que é evidenciado através da análise dos dados de comércio exterior. O saldo comercial desse segmento apresenta-se negativo desde os anos 1990, mas, entre 1996 e 2002, o déficit elevou-se de US\$ 3.672.134 para US\$ 19.187.822, chegando a US\$ 425.648.662 em 2008. Além disso, enquanto a participação de GO nas exportações de produtos farmacêuticos é inferior a 0,5%, a participação do estado nas importações chegou a 6,61% em 2006 e 7,66% em 2008. Em números absolutos, as importações goianas desse segmento foram de US\$ 19.771.190,00 em 2002, passando para US\$ 219.024.046,00 em 2006 e de US\$ 427.382.688,00 em 2008.

A relação entre investimentos incentivados referentes ao setor farmacêutico e o respectivo VTI está subestimada nos dados das Tabelas 3.13 e 3.14 por pelo menos dois motivos. Primeiro, nos dados disponibilizados pela Secretaria de Indústria e Comércio de GO, o volume de investimentos de algumas empresas foi omitido. Por outro lado, não temos os dados da PIA a três dígitos para GO, para todo o período de 1996 a 2006, o que nos levou a fazer os cálculos para Produtos Químicos, não para Produtos Farmacêuticos separadamente, embora esse último setor seja predominante entre os investimentos incentivados classificados como Produtos Químicos. Os dados da PIA de 1996 a três dígitos, referentes a empresas com mais de trinta empregados, revelam uma proporção dos investimentos em relação ao VTI, no setor farmacêutico, de 21,2%, o que revela que se trata de um setor amplamente incentivado no estado.

Os investimentos incentivados nas atividades Papel e Celulose e Borracha e Plástico refletem inversões realizadas, majoritariamente, por empresas de embalagens, que são de pequeno porte. Neste sentido, a participação nacional do estado de GO dessas duas atividades se mantém muito reduzida, bem inferior a 1%. No que se refere à composição da estrutura industrial, Papel e Celulose apresentaram ganho no VTI estadual, passando de 0,6% em 1996 para 1,1% em 2006. Borracha e Plástico, por outro lado, reduziu seu peso no VTI estadual, passando de 2,4% para 1,7% no mesmo período. Vemos, portanto, que não se trata de uma política voltada para estes setores, pelo contrário, trata-se de incentivos que foram concedidos para empresas que viram no estado boas oportunidades de negócios, muitas vezes motivados pela expansão da atividade de Alimentos industrializados.

Tabela 3.8: Atividades industriais incentivadas pelo Programa Fomentar – relação entre Investimento Incentivado e VTI, em porcentagem – 1996-2003.

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Indústria de Transformação	5,5	3,0	12,8	2,3	3,0	3,1	1,0	8,5
Alimentos e Bebidas	7,7	2,9	9,7	1,1	0,6	2,2	0,1	11,9
Produtos de Fumo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produtos Têxteis	1,4	0,0	88,5	0,0	0,0	4,1	0,0	0,0
Vestuário e Confeções	1,8	0,1	164,9	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Couros e Calçados	0,0	0,0	0,0	26,1	0,0	0,0	0,0	50,5
Produtos de Madeira	6,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Celulose e Papel	0,0	0,0	0,0	0,0	10,3	82,9	0,0	0,0
Edição e Impressão	0,0	1,4	0,0	0,0	4,0	0,0	0,0	0,0
Derivados de Petróleo e Álcool	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produtos Químicos	4,6	0,0	0,0	0,7	0,0	0,4	7,6	0,0
Borracha e Plástico	3,0	0,0	36,9	18,2	5,0	30,8	0,0	0,0
Minerais Não Metálicos	0,0	2,2	1,0	5,8	1,1	0,4	0,1	0,0
Metalurgia Básica	0,0	19,8	1,1	0,5	2,7	6,0	0,3	0,8
Produtos de Metal-exceto máquinas	0,0	0,0	1,1	0,0	0,1	2,3	0,0	0,0
Máquinas e Equipamentos	0,0	0,0	0,0	0,0	446,5	0,0	0,0	0,0
Máquinas para Escritório e Informática	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Máquinas e Aparelhos Elétricos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	74,1
Material Eletrônico e de Comunicações	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Equipamentos de Instrumentação	-	0,0	6,6	0,0	0,0	0,0	0,0	5,3
Montagem de Veículos Automotores	0,0	0,0	164,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Outros Equipamentos de Transporte	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Móveis e Indústrias Diversas	0,0	13,2	2,0	74,1	0,0	8,9	0,0	0,0
Reciclagem	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Fonte: Secretaria de Indústria e Comércio do estado de Goiás e PIA/IBGE. Elaboração Própria.

As Tabelas 3.13. e 3.14. apresentam um aspecto importante da participação do estado de GO na Guerra Fiscal: a pequena participação das atividades que compõem o GIII entre os investimentos incentivados. Chama a atenção, nos anos de 1998 e 2000, a grande participação de Montagem de Veículos Automotores e Máquinas e Equipamentos, o que se deve, respectivamente, aos investimentos de Mitsubishi e da John Deere do Brasil (produtora de máquinas agrícolas, tais como tratores, colheitadeiras, plantadeiras, entre outras) que se instalaram na cidade de Catalão.

A Mitsubishi está instalada em Catalão e sua localização permite importantes ligações rodoviárias com o estado de SP e com o porto de Santos, possibilitando acesso a componentes provenientes do exterior e de outros estados (Guimarães e Ribeiro, 2006). Como também ressaltam Guimarães e Ribeiro (2006: 16),

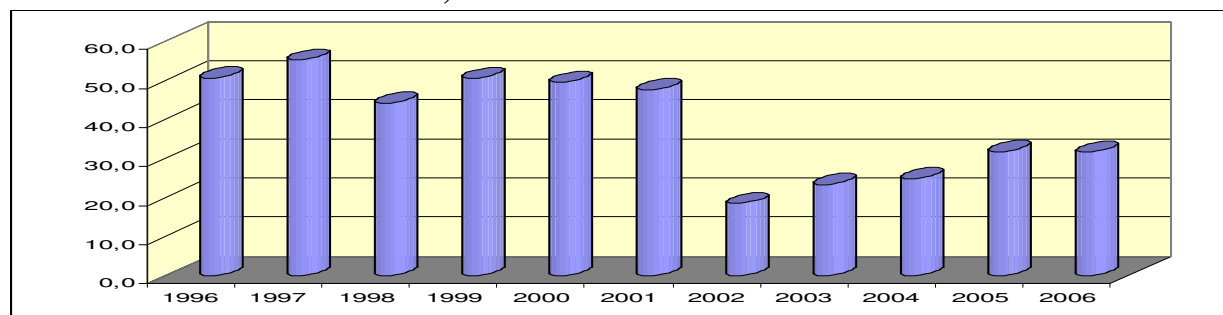
A MMC é a única montadora brasileira com capital 100% nacional, sob a forma de quotas por responsabilidade limitada e com contrato de venda e de produção dos veículos da marca Mitsubishi. Outra especificidade da montadora é o seu índice de nacionalização dos veículos,

que fica bem abaixo de qualquer outra montadora instalada no País, considerando que grande parte das peças e dos componentes que emprega são importados, como: motor, caixa de câmbio, estampa, chassi, equipamentos eletrônicos. Porém, os itens de menor valor agregado são adquiridos no mercado nacional, como: pára-choques, vidros etc. Desse modo, a empresa opera com elevado coeficiente de importação de peças, o que a torna, praticamente, uma plataforma de montagem.

As colocações dos autores são coerentes com as informações do Gráfico 3.13., que mostra que o estado de GO apresenta uma das menores relações entre VTI e VBP desde 2002, o que revela que apenas parte do valor da produção é gerado no próprio estado. A baixa relação entre VTI e VBP é uma característica presente em todos os estados que possuem montadoras e observa-se uma tendência de redução dessa relação nos anos 2000 para o Brasil. Isto se deve à grande dependência da importação de componentes, partes e peças do exterior. Alguns estados além de apresentarem elevada dependência de importações, adquirem uma série de itens de outros estados da federação, notadamente SP.

Por outro lado, as montadoras instaladas no estado de GO tem sua produção voltada para o mercado interno, uma vez que a participação do estado nas exportações nacionais de veículos automotores em 2008 não havia se alterado em relação aos dados referentes aos anos 1990, sendo de irrisórios 0,17%. Nesse sentido, é muito elevado o déficit comercial estadual desse segmento: em 1994 apresentou déficit de US\$ 2.170.122,00, em 2002 de US\$ 81.835.211,00 e em 2008 de US\$ 1.106.814.228,00. Ou seja, houve elevação **expressiva** do déficit comercial do estado para o segmento de Fabricação e Montagem de Veículos Automotores após a instalação de montadoras no GO.

Gráfico 3.13.: Relação entre VTI e VBP para Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, BA – 1996 a 2006.



Fonte: PIA/IGE. Elaboração Própria.

Outro fator observado no estado de GO consiste na grande concentração de trabalhadores do segmento de Fabricação e Montagem de Veículos Automotores nas faixas mais baixas de

rendimento. A presença das montadoras possibilitou uma redução do percentual de empregados com rendimentos de até dois salários mínimos, visto que em 1999, 51,4% do pessoal ocupado com carteira assinada no respectivo segmento estava nessa faixa de rendimento. Em 2002, esse percentual caiu para 46,9 e em 2008 para 40,5%. Apesar da queda do número de trabalhadores nessa faixa de rendimento, esse percentual é muito maior que o apresentado pelo estado de São Paulo, 7,5% em 2008.

Como foi apresentado no Capítulo 2, o estado de GO ainda tem baixa participação nacional no que se refere à produção de bens que compõem o GIII (apenas 0,5% em 1996). Por outro lado, houve elevação do GIII na composição da estrutura produtiva estadual de 2,8% em 1996 para 5,6% em 2006. No que se refere apenas à Montagem de Veículos automotores, a participação nacional do estado foi de 0,9% em 2006, ao passo que o peso no VTI estadual passou de 0,3% para 4,4% no mesmo período.

A participação de Goiás na transformação industrial nacional de Máquinas e Equipamentos é de apenas 0,2% e no VTI estadual é de 0,7%. Não temos os dados desagregados referentes a máquinas agrícolas. A atração da John Deere do Brasil está também relacionada à localização de Catalão, em virtude da sua grande proximidade às atividades agroindustriais do Triângulo

Mineiro, Goiás e outros estados do Centro-Oeste.

Os dados referentes ao programa Produzir, para o período de 2000 a 2008⁴⁵, apresentam a mesma tendência observada pelos dados do programa Fomentar: grande importância da atividade Alimentos (64% dos investimentos incentivados referem-se a Alimentos e Bebidas) e baixa diversificação das atividades incentivadas. A Tabela 3.9. mostra a relação entre investimentos incentivados e VTI, para os anos de 2000 a 2006, período de vigência do Produzir. Nos anos de 2000 e 2001, os baixos valores estão relacionados à coexistência do Fomentar. Nesses dois anos, o Produzir beneficiou apenas três empresas em 2000 e 5, em 2001.

⁴⁵ Os dados disponibilizados para o Programa PRODUIZIR incluem os incentivos concedidos até abril de 2008.

Tabela 3.9.: Atividades industriais incentivadas pelo Programa PRODUIR – relação entre Investimento Incentivado e VTI, em porcentagem – 2000-2006

Atividade Industrial	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Indústria de Transformação	0,1	0,3	2,0	4,6	3,9	0,8	5,6
Alimentos e Bebidas	0,0	0,3	2,0	6,3	3,6	0,8	6,6
Produtos de Fumo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produtos Têxteis	5,9	0,0	0,0	4,7	0,2	0,6	15,9
Vestuário e Confecções	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,2	1,9
Couros e Calçados	0,0	2,0	0,0	0,8	1,4	0,3	0,0
Produtos de Madeira	0,0	0,0	0,0	0,0	11,7	0,0	0,0
Celulose e Papel	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1
Edição e Impressão	0,0	0,0	0,0	1,1	0,0	1,1	0,0
Derivados de Petróleo e Álcool	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produtos Químicos	0,0	0,5	6,6	1,6	0,9	0,8	0,3
Borracha e Plástico	0,0	0,0	0,0	21,4	0,0	4,4	3,6
Minerais Não Metálicos	0,0	0,0	1,0	0,0	1,7	4,1	7,5
Metalurgia Básica	0,0	0,0	0,5	0,8	0,1	1,0	13,5
Produtos de Metal-exceto máquinas	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0
Máquinas e Equipamentos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Máquinas para Escritório e Informática	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Máquinas e Aparelhos Elétricos	0,0	0,0	0,0	14,7	0,0	0,0	38,8
Material Eletrônico e de Comunicações	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Equipamentos de Instrumentação	0,0	13,4	0,0	0,0	25,0	0,0	0,0
Montagem de Veículos Automotores	0,0	0,0	0,0	4,7	45,9	0,9	0,0
Outros Equipamentos de Transporte	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Móveis e Indústrias Diversas	0,0	0,0	0,0	2,5	6,5	2,0	13,5
Reciclagem	0	0	0,0	0,0	156,9	0,0	30,0

Fonte: Secretaria de Indústria e Comércio do estado de Goiás e PIA/IBGE. Elaboração Própria.

Os dados que foram disponibilizados pela Secretaria de Indústria e Comércio do estado de GO não apresentam informações sobre os incentivos concedidos para a unidade da Hyundai, em Anápolis. Os investimentos incentivados em torno de 45,9% do VTI referentes a montagem de Veículos Automotores, no ano de 2004, segundo as informações disponibilizadas para este trabalho (Tabela 3.9.), dizem respeito a investimentos realizados em Catalão, o que nos leva a crer que correspondem a possíveis dispêndios da Mitsubishi em modernização ou ampliação da unidade produtiva. Entretanto, como foi divulgado em diversos órgãos de comunicação, a empresa Hyundai foi inaugurada em Anápolis em 2007 e se beneficiou de incentivos no âmbito do Produzir, além de crédito outorgado e outros benefícios relacionados à infra-estrutura. Entretanto os dados dos incentivos estaduais concedidos à Hyundai não foram disponibilizados.

Do ponto de vista espacial, tomando por base a Tabelas 3.10 observa-se que a microrregião Sudoeste de Goiás apresentou maior participação (27,3%) no total de investimentos incentivados pelo Fomentar no período 1986 a 2003, seguida das microrregiões de Anápolis

(18,5%), Meia Ponte (14,4%) e Goiânia (12,4%). Essas participações não são mantidas se observarmos o número de empresas incentivadas, visto que neste aspecto a liderança fica com a microrregião de Goiânia (40,3%), seguida de Anápolis (18,1%) e Sudoeste de Goiás (9,3%). A grande participação da microrregião Sudoeste de Goiás no total de investimentos incentivados deve-se à instalação da empresa Perdigão, na cidade de Rio Verde, no ano de 2003, uma vez que apenas o investimento desta empresa corresponde a 55% do total de investimentos incentivados pelo Fomentar direcionados para aquela microrregião.

Tabela 3.10: Participação percentual dos investimentos fixos realizados com recursos do FOMENTAR (1) e PRODUIR (2), empregos previstos e n° de projetos, por microrregião – Estado de Goiás, 1986 a 2008.

Microrregião	FOMENTAR (1)			PRODUIR (2)		
	Empregos Previstos (%)	Investimento Fixo (%)	Projetos (%)	Empregos Previstos (%)	Investimento Fixo (%)	Projetos (%)
Anápolis	12,6	18,5	18,1	14,4	8,9	20,1
Anicuns	4,0	2,5	3,5	0,6	0,9	2,3
Aragarças	-	-	-	0,3	0,3	1,1
Catalão	6,9	4,2	4,9	9,1	8,5	4,0
Ceres	10,8	6,3	3,1	5,2	4,4	2,3
Chapada dos Viadinhos	-	-	-	0,1	0,0	0,6
Entorno de Brasília	2,2	2,8	5,3	5,7	10,7	2,3
Goiânia	27,8	12,4	40,3	28,2	26,2	43,7
Iporá	-	-	-	0,7	0,6	1,7
Meia Ponte	9,2	14,4	7,1	13,6	10,0	8,0
Pires do Rio	1,2	2,4	1,3	2,4	0,5	1,1
Porangatu	3,9	1,6	1,8	2,9	6,9	2,3
Quirinópolis	0,4	2,4	1,3	1,0	0,6	1,7
São Miguel do Araguaia	-	-	-	1,3	1,0	0,6
Sudoeste de Goiás	17,2	27,3	9,3	14,3	20,3	6,9
Vales do Rio dos Bois	3,6	5,3	3,5	0,2	0,2	1,1
Vão do Paraná	0,1	0,0	0,4	-	-	-
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados cedidos pela Secretaria de Indústria e Comércio do Estado de Goiás.

(1) Dados do FOMENTAR referentes ao período 1986-2003.

(2) Dados do PRODUIR referentes ao período 2000 – junho de 2008.

Os investimentos beneficiados pelo Produzir direcionaram-se, majoritariamente, para as microrregiões de Goiânia (27,8%), Sudoeste de Goiás (14,3%), Entorno de Brasília (10,7), Meia Ponte (10%), Anápolis (8,9%) e Catalão (8,5%). No que se refere ao número de projetos incentivados, a microrregião de Goiânia mantém a liderança com 43,7% das empresas

beneficiadas pelo Produzir, seguida de Anápolis (20,1%), Meia Ponte (8%), Sudoeste de Goiás (6,9%) e Catalão (4%).

Das dezoito microrregiões do estado de Goiás, a microrregião de Rio Vermelho não recebeu nenhum investimento incentivado pelos programas Fomentar e Produzir. As microrregiões de Aragarças, Chapada dos Viadeiros, Iporá e São Miguel do Araguaia, localizadas nas regiões menos dinâmicas do estado (Norte e Noroeste) não receberam investimentos incentivados pelo Fomentar e tiveram poucos projetos incentivados pelo Produzir. A microrregião do Vão do Paraná, também localizada ao Norte do estado, teve apenas um projeto incentivado pelo Fomentar, o que equivale a menos de 0,1% dos investimentos incentivados pelo respectivo programa e não teve nenhum projeto incentivado pelo Produzir.

Os dados revelam que as políticas de atração de investimentos, por mais que coloquem a desconcentração espacial das atividades produtivas dentro do estado como um objetivo importante, não são capazes de romper com os limites existentes à mobilidade do capital no território nacional, não superando, portanto, os problemas das desigualdades espaciais na geração de produto, renda e emprego.

No que se refere à parcela da receita estadual que é direcionada para as empresas nos programas de atração de investimentos, com base nos dados apresentados na Tabelas 3.11 observa-se que os incentivos oferecidos pelos programas de atração de empresas em Goiás têm um peso relativamente grande na receita estadual se comparado com os dados disponibilizados para outros estados e apresentados neste capítulo.

Tabela 3.11: Incentivo Financeiro e ICMS Total Arrecadado, em reais de 2006, Relação entre Incentivo Financeiro e ICMS Arrecadado, Estado de Goiás - 2003 - 2006.

Ano	Incentivo Financeiro (A) (em R\$)	ICMS Total (B) (em R\$)	(A)/(B) (em %)
2003	555.745.071,07	4.292.690.481,26	12,9
2004	681.998.590,84	4.344.348.378,02	15,7
2005	682.381.436,78	4.361.466.767,80	15,6
2006	674.927.893,00	4.698.622.000,00	14,4

Fonte: Para Incentivo Financeiro, Secretaria da Fazenda do Estado de Goiás; para ICMS total, CONFAZ.

Como será explicado no Anexo ao final desta tese, os programas de atração de empresas do estado de Goiás são classificados como financeiros, pois se enquadram nas artimanhas estaduais para driblarem as regras do CONFAZ, à medida que na prática algumas UFs utilizam

incentivos fiscais disfarçados de incentivos financeiros. No caso de Goiás, o FOMENTAR e o PRODUIR são incentivos baseados no financiamento de parte do ICMS que a empresa deve recolher, sendo, portanto, classificado de incentivo financeiro apesar de ter um caráter predominantemente fiscal.

Nesse sentido, a relação entre o incentivo financeiro concedido através dos programas abordados neste tópico e o total de ICMS arrecadado tem uma elevação significativa entre 2003 e 2004, de quase dois pontos percentuais, passando de 12,9% para 15,7. O peso dos incentivos manteve-se praticamente constante entre 2004 e 2005, apresentando uma queda de 1,2 ponto percentual de 2005 para 2006, mas ainda se mantendo em um patamar mais elevado que aquele observado em 2003. Em outras palavras, estes são os percentuais da receita estadual proveniente do ICMS que estão **imobilizados** nas políticas de atração de investimentos do estado, e como veremos no Anexo ao final desta tese, uma parcela desses recursos **não** serão devolvidos ao estado em virtude dos mecanismos de descontos garantidos na legislação dos programas. A Tabelas 3.11 ilustra, sobretudo, a magnitude da transferência de recursos públicos para a iniciativa privada, através da política goiana de atração de investimentos.

Assim como outras UFs, GO enquadra-se também na quarta fase das políticas estaduais de atração de investimento destacada na introdução deste Capítulo e passou a incentivar, na década de 2000, projetos ligados a outras atividades que não sejam a indústria de transformação. Trata-se dos subprojetos do PRODUIR que incentivaram centrais de distribuição, empresas de logística e de comércio exterior (Tabela 3.12).

TABELA 3.12: Distribuição percentual dos Investimentos aprovados nos Subprogramas do PRODUIR – CENTROPRODUIR (1), COMEXPRODUIR (2), LOGPRODUIR (3), MICROPRODUIR (4) – e empregos previstos, 2002-2008.

SUBPROGRAMA	EMPREGOS Previstos	Investimento Fixo (%)
CENTROPRODUIR	977	78,53
COMEXPRODUIR	160	13,26
LOGPRODUIR	223	
MICROPRODUIR	472	8,21
TOTAL	1.832,00	100,00

Fonte: Elaborado pela autora a partir de dados cedidos pela Secretaria de Indústria e Comércio do Estado de Goiás.

- (1) Compreende incentivos voltados para empresas de distribuição de mercadorias;
- (2) Programa de incentivos para atividades de comércio exterior;
- (3) Incentivos voltados para empresas de logística;
- (4) Contempla micro e pequenas empresas.

Além dos subprogramas do Produzir cujos dados estão ilustrados na Tabelas 3.12, o estado oferece crédito outorgado de ICMS para empresas atacadistas, distribuidoras e transportadoras, de modo que a manutenção de um escritório das respectivas empresas no estado de GO permite que elas tenham grandes descontos no ICMS devido e, portanto, reduções significativas de custos. Esses benefícios vão além das reduções da alíquota de ICMS para o comércio atacadista que foram aplicadas desde meados dos anos 1990. O problema em torno desta prática consiste nos pequenos efeitos no que se refere à geração de empregos, e, muitas vezes, há apenas o passeio de notas fiscais, não de mercadorias.

3.5. Paraná

A Guerra Fiscal no Paraná foi objeto de alguns estudos em virtude das disputas em torno do setor automotivo⁴⁶ no final dos anos 1990 e início dos anos 2000. Os dados apresentados no Capítulo 2 sobre o VTI mostram que o PR ganhou 7,4 pontos percentuais no VTI nacional entre 1996 e 2006 no que se refere à montagem de veículos automotores, o que se deve aos investimentos realizados pelas empresas Nissan, Renault e Volkswagen/Audi. Essas empresas, além de enquadrarem-se nos programas descritos no Anexo desta tese, foram favorecidas pela concessão de terrenos e infra-estrutura, participação de capital através de recursos provenientes do FDE; créditos para financiamento de atividade comercial e investimentos; isenções de tributos municipais.

A Tabela 3.13 ilustra a relação entre ICMS com prorrogação de prazo e VTI referente aos programas Paraná Mais Empregos, PRODEPAR e Bom Emprego, para que possamos ver as atividades industriais que mais foram contempladas pelos benefícios fiscais. Chama atenção o significativo peso dos incentivos referentes a Fumo, atividade que apresentou queda tanto no VTI estadual (passando de 3,7% em 1996 para 0,3% em 2006), quanto no VTI nacional (passando de 17,6% em 1996 para 3,1% em 2006).

Alimentos e Bebidas teve expressiva participação no total de ICMS incremental com prazo de pagamento prorrogado, chegando a 24,2% em 2005. Entretanto, a relação entre esse incentivo e o VTI estadual desse segmento ficou entre 1% e 2% no período de 1999 a 2006. Isso se deve ao fato dessa indústria ser bastante expressiva tanto na estrutura produtiva paranaense, quanto na parcela da transformação industrial correspondente ao Paraná. Todavia, apesar da

⁴⁶ Silva (2001), Arbix (2000, 2001 e 2002), Lourenço (2003), Castro (1999), Cavalcante & Prado (1998).

presença importante dessa atividade nos dados referentes aos incentivos fiscais, o peso desse setor na composição do VTI estadual reduziu-se 7,7 pontos percentuais, passando de 29,5% em 1996 para 21,8% em 2006. A participação nacional do estado manteve-se estável em torno de 9%.

As expressivas participações de Alimentos e Bebidas, tanto em termos nacionais, quanto na composição da estrutura industrial do estado está relacionada, em grande medida, ao peso do setor primário no estado, que é acima da média nacional. A participação do setor primário no PIB estadual era de 13% em 1989, e após sofrer algumas oscilações estava nesse mesmo patamar em 1999. Em 2003 o peso do setor primário era de 19,7%. Além disso, o estado do PR respondia por 12,14% das exportações nacionais de Alimentos e Bebidas em 2008, apresentando significativo crescimento, visto que em 1994 era de 9,41%.

Produtos têxteis, por sua vez, teve pequena participação no total de incentivo fiscal, mas a relação entre esses incentivos e o VTI ficou em patamares próximos aos apresentados por Alimentos e Bebidas. Isso é explicado pela baixa participação de Produtos Têxteis no VTI estadual, que passou de 1,8% em 1996 para 1,4% em 2006. Por outro lado, o peso da transformação industrial do Paraná nesse segmento no VTI nacional elevou-se de 2,8% para 4,8%.

As demais atividades industriais que compõem o GI apresentaram pequena relação entre ICMS diferido e VTI. Ademais, percebe-se que, em comparação a outros estados, como Ceará, Goiás e Bahia, o estado do Paraná apresentou uma menor diversificação das atividades industriais produtoras de bens de consumo não duráveis entre as atividades incentivadas nos referidos programas.

No que se refere às atividades que compõem o GII, Papel e Celulose, Metalurgia Básica e Produtos de Metais consistiram nas atividades que mais se destacaram no que se refere à relação entre ICMS diferido e VTI. O peso de Papel e Celulose na composição da estrutura da indústria de transformação do estado passou por algumas oscilações, mas em 2006 era praticamente igual ao apresentado em 1996 (5,9%). No que se refere à sua participação nacional, houve ganhos de 3,5 pontos percentuais (passando de 7,7% em 1996 para 11,2% em 2006). Papel e celulose teve participação no total de incentivos fiscais superior a 20% entre 2003 e 2007.

As outras duas atividades apresentaram comportamento diferenciado. Metalurgia básica perdeu tanto participação estadual, quanto nacional, uma vez que o Paraná, em 2006, contribuía

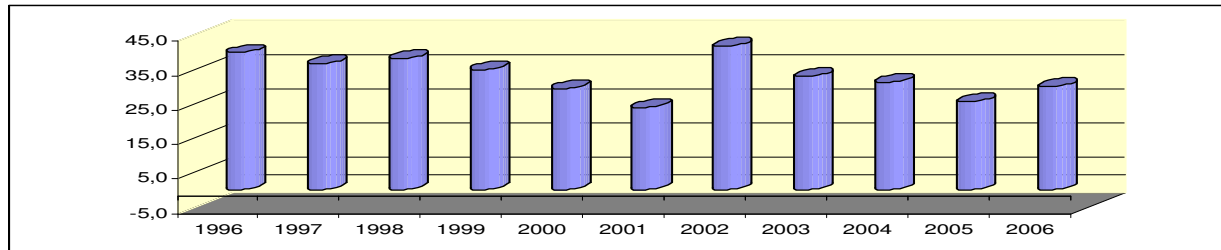
para 0,7% da transformação nacional referente a essa atividade (em 1996 era de 1,2%). Seu peso na composição da estrutura industrial do estado reduziu-se de 1,2 % em 1996 para 0,8% em 2006. Produtos de Metal apresentou ganhos nacionais (passando de 3,9% para 5,7% entre 1996 e 2006) e estabilidade na participação no VTI estadual, mantendo-se em 2,9% em 2006.

O estado do Paraná apresentou ganhos de participação nacional nos três grupos, mas os maiores ganhos corresponderam ao GIII, que apresentou ganho de 5 pontos percentuais entre 1996 e 2006. É justamente nesse grupo que está o maior peso dos incentivos fiscais, principalmente para Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, que foi a atividade industrial mais contemplada pelos incentivos estaduais. Já a composição da estrutura produtiva do estado alterou-se significativamente com a redução do GI no VTI estadual e ganhos do GII e GIII (sendo bem maiores os ganhos deste último) como se viu no Capítulo 2. Os ganhos estaduais no GIII, estão relacionados, também, aos incentivos concedidos ao setor automotivo.

Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, nos anos de 1999, 2000 e 2001, anos de implantação de empresas desse setor, beneficiou-se de ICMS diferido correspondente a 17,9%, 13,8% e 19,2% do VTI. A participação dessa atividade no VTI nacional saltou de 2,2% em 1996 para 9,6% em 2006. No VTI estadual também houve significativa elevação, passando de 3,4% para 11,7% no mesmo período. Além disso, essa atividade apresentou ganhos de participação nas exportações nacionais desse segmento, passando de 3,96% em 1989 para 5,40% em 1996 e 14,8% em 2008. Por outro lado, houve elevação expressiva da participação estadual nas importações desse segmento ao passar de 4,21% e 4,0% em 1989 e 1994 para 19,92% em 2002 e 16,5% em 2008.

Outro aspecto que deve ser ressaltado em relação a esse gênero industrial consiste na baixa relação entre VTI e VBP, expressando a necessidade de aquisição de peças, partes, componentes fora do estado. O ano que apresentou melhor resultado para essa relação foi 2002, quando 41,7% do valor bruto da produção era agregado dentro do próprio estado. Apesar dos números apresentados pelo PR não diferirem muito daqueles apresentados para o BR e também para SP, o saldo comercial do estado referente a Fabricação e Montagem de Veículos Automotores é positivo, como podemos observar na Tabelas 3.15. Apesar dos grandes volumes de importações desse segmento, os saldos comerciais são positivos em virtude das estratégias empresariais de não fornecimento apenas para o mercado interno.

Gráfico 3.14.: Relação entre VTI e VBP para Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, PR – 1996 a 2006.



Fonte: PIA/IBGE. Elaboração própria.

Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática apresentou significativo ganho de participação nacional, passando de 1,8% em 1996 para 7,7% em 2006. Máquinas e equipamentos passou de 6,1% para 7,3% no mesmo período. Material Eletrônico apresentou comportamento diferente, com perda de participação nacional de 1,2 ponto percentual. No que se refere ao peso dessas atividades no VTI estadual, Máquinas e Equipamentos e Material Eletrônico apresentaram perda, respectivamente, de 2% e 3,6% no mesmo período, enquanto Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática apresentou ganho de 0,6 ponto percentual.

Neste sentido, percebe-se uma relação mais direta entre incentivos e elevação da participação nacional, ao mesmo tempo em que o estado do Paraná apresenta mudanças em sua estrutura produtiva no sentido de uma maior complexidade, com expansão da participação do GIII. Entretanto, no que se refere à expansão da participação do GIII na estrutura produtiva estadual, Fabricação de Veículos Automotores foi a principal responsável uma vez que foi a atividade que mais cresceu, com ganhos de 8 pontos percentuais entre 1996 e 2006.

Tabela 3.13: Relação entre ICMS incremental dos estabelecimentos enquadrados, prorrogado para pagamento em prazo diferenciado, referente aos programas Paraná Mais Empregos, PRODEPAR e Bom Emprego e Valor da Transformação Industrial (VTI), por atividade industrial, 1999-2006.

Atividade Industrial	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Indústria de Transformação	2,4	2,8	2,8	2,0	1,7	1,7	1,6	1,5
Alimentos e Bebidas	0,8	0,9	1,0	1,1	1,1	1,5	1,9	1,4
Fumo	28,7	24,9	21,3	26,0	34,6	122,0	72,6	51,2
Produtos Têxteis	0,7	0,9	1,0	1,0	2,1	1,5	1,0	0,4
Vestuário	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1
Couros e Calçados	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produtos de madeira	0,0	0,1	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7
Celulose, Papel e Papelão	3,2	5,8	5,8	4,4	5,0	6,2	6,2	5,6
Edição, Impressão e gravações	0,3	2,1	4,6	5,8	5,2	3,4	4,7	2,4
coque, petróleo e álcool	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2
Produtos Químicos	0,1	0,1	0,3	0,4	0,2	0,3	0,0	0,5
Borracha e Plástico	0,8	0,7	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1
Minerais não metálicos	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Metalurgia básica	0,0	0,0	1,2	2,5	1,2	1,7	2,1	0,9
Produtos de metal - exceto máquinas e	0,1	2,2	1,5	1,9	0,6	0,4	0,5	0,3
Fabricação de Máquinas e Equipamentos	1,2	2,5	1,4	1,6	1,2	1,5	0,9	0,6
Máquinas para escritório e informática	0,5	1,2	1,5	0,1	0,4	0,4	0,3	0,1
Máquinas e aparelhos elétricos	0,3	1,5	2,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Material eletrônico e equipamentos de	2,1	2,6	12,0	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2
Equipamentos de instrumentação	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Fabricação e montagem de veículos	17,9	13,8	19,2	6,9	5,4	3,5	3,0	4,5
Outros Equipamentos de Transportes	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Fabricação de móveis e indústrias diversas	0,1	0,4	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Reciclagem	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Fonte: Secretaria da Fazenda do Estado do Paraná – Coordenação de Estudos Econômicos – e PIA/IBGE. Elaboração própria.

A política de atração de investimentos do PR, que, como vimos, contemplou significativamente as atividades que compõem o GIII, pode ter sido um fator importante para elevar a participação da indústria de transformação na composição da estrutura setorial do PIB do estado. Entre 1991 e 1998, o PR apresentou significativa desindustrialização, na medida em que a participação da indústria de transformação na composição do PIB reduziu-se de 32,3% para 18,2%. A partir de 1999, a indústria de transformação passa a recuperar participação, chegando a 26,4%, em 2003, mas mesmo assim a participação da indústria de transformação continua em níveis bem inferiores àqueles apresentados em 1989. As montadoras de veículos automotores se instalaram no estado do Paraná no final dos anos 1990, o que pode ter contribuído positivamente para a reversão da trajetória de redução do peso da indústria de transformação no PIB estadual.

Percebe-se que a estrutura setorial do PIB para o PR é muito parecida com a estrutura setorial do PIB para o Brasil.

Como destaca Cano (2008), a redução da indústria de transformação e a elevação da participação do setor primário representa uma anomalia por apresentar uma reestruturação da composição setorial do PIB que aponta em um sentido regressivo. Ao que as observações realizadas nesta tese indicam, alguns estados que praticam a guerra fiscal e entraram com maior agressividade na competição pelos investimentos, conseguiram conter a queda de participação da indústria de transformação no PIB estadual.

Tabela 3.14: Composição Setorial do PIB, PR – 1985 a 2004.

ANO	PARANÁ				
	Primário	Secundário	Ind. Transform.	Ind. Extrativa	Terciário
1985	23,9	35,5	27,2	0,1	40,7
1986	20,4	40,3	29,0	0,1	39,3
1987	17,7	38,4	27,3	0,1	43,9
1988	13,7	43,2	30,1	0,1	43,1
1989	13,0	43,7	29,7	0,0	43,3
1990	11,9	45,7	32,0	0,0	42,4
1991	8,2	47,3	32,3	0,0	44,5
1992	8,5	43,0	28,7	0,0	48,5
1993	10,0	42,6	27,3	0,0	47,4
1994	15,2	40,9	24,1	0,0	43,9
1995	9,2	41,1	22,8	0,0	49,7
1996	13,0	39,1	21,2	0,0	47,8
1997	14,0	38,1	19,1	0,0	47,8
1998	14,0	37,5	18,2	0,0	48,5
1999	14,1	39,7	21,3	0,0	46,2
2000	13,7	41,3	23,9	0,0	45,1
2001	13,0	43,8	26,5	0,0	43,2
2002	16,2	40,8	24,8	0,0	43,0
2003	19,7	39,9	26,4	0,0	40,4
2004	18,4	40,0	27,1	0,0	41,6

Fonte: Contas Regionais/IBGE. Elaboração Própria.

No que se refere ao comércio exterior paranaense, houve elevação tanto da participação das exportações estaduais nas exportações nacionais, quanto elevação da participação das importações, embora os ganhos de participação dessa última tenham sido bem superiores àqueles apresentados pelas exportações. Em 1989 o estado tinha um peso de 2,63% nas importações brasileiras, passando para 4,81% em 1994, 6,57% em 2006 e 8,41% em 2008. O peso das exportações passou de 5,77% em 1989, para 8,9% em 1996, 9,44 em 2002 e 7,7% em 2008.

A elevação da participação das importações paranaenses no total nacional, que como vimos foi mais intensa que aquela ocorrida com as exportações, é explicada pelos mesmos fatores que influenciaram a elevação do coeficiente de abertura da economia brasileira e as mudanças processadas no comércio exterior do Brasil a partir de 1994: abertura comercial e valorização da moeda nacional. Soma-se a esses fatores as importações decorrentes das atividades industriais incentivadas: enquanto, em 1989, a participação do PR nas importações referentes a Fabricação e Montagem de Veículos Automotores no total nacional dessa atividade era de 4,21%, em 2002, era 19,92%, revelando os efeitos das montadoras que foram implantadas no estado.

Embora o saldo comercial do PR se mantenha positivo tanto para a totalidade das atividades econômicas quanto para a indústria de transformação, as atividades do GIII, que foi o grupo que mais se expandiu na indústria paranaense, apresentaram, majoritariamente, saldos negativos. A Tabela 3.15 mostra o saldo comercial com o exterior para as atividades que foram incentivadas no estado. **Vemos que o GIII é extremamente dependente de importações, o que corrobora com as informações referentes ao Brasil de que o país possui déficit comercial no que se refere a atividades com maior conteúdo tecnológico**⁴⁷. A única atividade que não apresentou saldo negativo em nenhum dos anos foi Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, o que se deve às estratégias das firmas de exportarem parte de sua produção. Por outro lado, vemos que o saldo comercial mais expressivo entre as atividades incentivadas foi apresentado por Alimentos e Bebidas.

⁴⁷ Ver Nascimento, Cardozo e Cunha (2009).

Tabela 3.15: Evolução do Saldo Comercial com o Exterior segundo atividades industriais selecionadas, PR – anos selecionados.

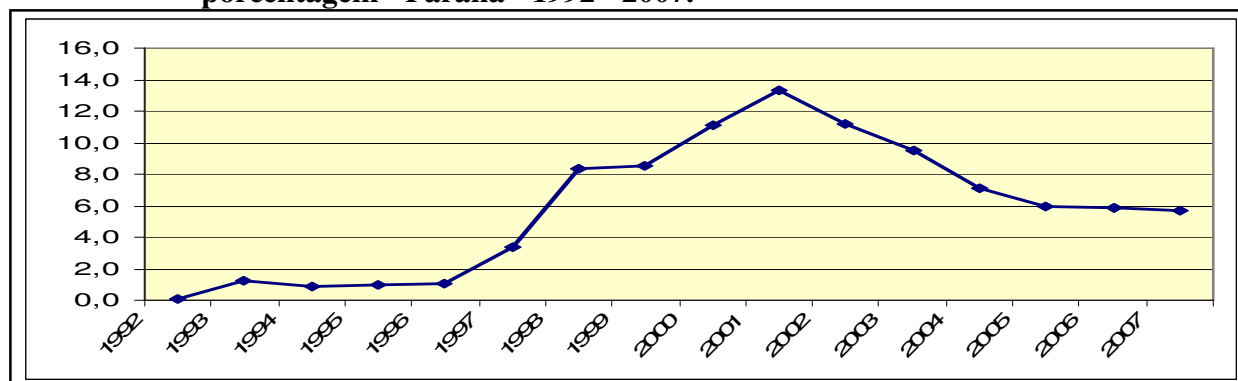
Atividades Industriais	1989	1994	1996	2002	2006	2008
Alimentps e Bebidas	852.764,67	1.446.390,27	2.009.330,34	1.756.479,17	2.976.484,27	5.210.361,18
Fumo	27.049,63	144.090,90	191.367,20	537,78	1.675,79	5.862,44
Produtos Têxteis	87.902,89	-1.259,02	-32.031,96	-20.222,20	85.522,93	96.228,29
Celulose Papel e Papelão	67.076,98	119.581,93	82.672,43	62.572,75	176.169,99	272.735,13
Edição, Impressão e Gravações	-841,09	-1.986,50	-16.864,36	-2.329,44	-124,83	2.271,95
Produtos de Metal	-2.525,27	-6.060,72	-13.589,69	-47.221,20	-51.949,64	-165.756,31
Fabricação de Máquinas e Equipamentos	-7.704,15	-26.269,33	-68.979,52	-444.215,20	-188.783,11	-421.386,36
Máquinas para escritório e informática	-17.142,74	-19.367,44	-31.394,78	-20.847,57	-114.816,93	-412.572,68
Máquinas e aparelhos elétricos	-12.760,24	-14.662,88	-49.407,08	-89.139,71	-90.073,15	-245.275,65
Material Eletrônico e Equipamentos de Comunicações	-31.753,67	-87.504,36	-132.809,02	-103.515,74	-196.308,60	-516.888,85
Fabricação e Montagem de Veículos	98.041,47	86.498,33	91.297,68	689.303,17	1.259.658,07	70.896,19
Móveis e Diversas	7.004,57	23.028,22	19.688,20	15.950,95	72.790,93	65.102,89

Fonte: SEDEX/MIDIC. Elaboração Própria

No que se refere ao volume de incentivos fiscais destinados às empresas incentivadas, os valores referentes ao ICMS com prazo de pagamento diferenciado corresponderam a 0,5% do PIB estadual em 1999, passando a 0,7% em 2000 e chegando a 0,9% em 2004. Se selecionarmos apenas os valores correspondentes a Montagem e Fabricação de Veículos, atividade cujo incentivo apresentará maior peso sobre o PIB estadual, essa relação foi de 0,3% em 1999, passando a 0,4% nos anos de 2000 e 2001, e voltando a 0,3% em 2002 e 2003. Percebe-se, portanto, que em alguns anos essa atividade detém praticamente 50% dos incentivos.

No que se refere ao peso que as políticas de atração de investimentos tem sobre o principal imposto estadual, o ICMS, o Gráfico 3.6 mostra que a participação do ICMS incremental com postergação de prazo no ICMS total arrecadado alcançou seu ponto máximo em 2001, quando ultrapassou 13%. A referida relação é crescente entre 1996 e 2001, e começa a cair em 2002 até apresentar estabilidade a partir de 2005, ficando em torno de 6%. Esse nível é superior ao apresentado até o ano de 1997.

Gráfico 3.15: Relação entre ICMS incremental diferido e ICMS total arrecadado, em porcentagem - Paraná - 1992 - 2007.



Fonte: Secretaria da Fazenda do Estado do Paraná - Coordenação de Estudos Econômicos. Elaboração Própria.

Através desses dados percebe-se que o maior esforço realizado pelo estado do Paraná para atração de empresas para seu território coincidiu com o momento de negociação e atração de empresas fabricantes e montadoras de veículos automotores. Vale lembrar, mais uma vez, que os dispêndios do setor público para atração dessas empresas superaram as cifras apresentadas neste capítulo, pois envolveram outros incentivos, tais como doação de terrenos, infra-estrutura, isenção de impostos municipais, entre outros⁴⁸. Por outro lado, verifica-se que mesmo com a referida elevação da relação entre ICMS incremental diferido e ICMS total arrecadado, o peso dos benefícios fiscais no estado do PR apresenta-se inferior ao observado para CE, ES, GO e AM, o que corrobora com a idéia que estamos apresentando neste capítulo sobre a capacidade diferenciada que os estados apresentam para a atração de empresas com base no incentivo fiscal.

No que se refere à análise da localização espacial dos investimentos incentivados no estado do Paraná, temos disponíveis apenas dados referentes ao Programa Bom Emprego, restabelecido em 2003. Como será analisado no Anexo, o Programa Bom Emprego não oferece incentivo para empresas que se localizarem nas cidades de Araucária, Curitiba e São José dos Pinhais, exceto se os investimentos forem considerados prioritários e estratégicos para os estado do Paraná e mediante autorização dos órgãos competentes.

Entretanto, como se observa na Tabelas 3.13, das 118 empresas que investiram no estado do Paraná com a utilização dos incentivos fiscais oferecidos, através do referido programa, entre 2003 e 2007, 53,4% localizaram-se na microrregião de Curitiba. Desses projetos incentivados que se direcionaram para a microrregião de Curitiba, 4 foram realizados na cidade de Araucária, 3 na cidade de São José dos Pinhais e 24 na cidade de Curitiba. Cerca de 49% das

⁴⁸ Ver Capítulo 4 de Silva (2001).

empresas incentivadas se localizaram na microrregião de Curitiba, ou seja, 25% do total de investimentos incentivados, entre 2003 a 2007, foram realizados nos municípios que, na Legislação, não foram considerados como prioritários em virtude do objetivo de desconcentração da atividade industrial no estado.

Tabela 3.16: Distribuição dos Projetos Incentivados pelo Programa Bom Emprego Fiscal por microrregião - Paraná - 2003 a 2007.

Microrregião	nº de projetos	% no total de projetos
Apucarana	1	0,8
Astorga	2	1,7
Campo Mourão	4	3,4
Cascavel	1	0,8
Curitiba	63	53,4
Francisco Beltrão	1	0,8
Guarapuava	1	0,8
Irati	1	0,8
Jacarezinho	1	0,8
Jaguariaíva	1	0,8
Londrina	13	11,0
Maringá	8	6,8
Paranavaí	1	0,8
Pato Branco	2	1,7
Ponta Grossa	5	4,2
Porecatú	1	0,8
Rio Negro	2	1,7
Toledo	6	5,1
União da Vitória	4	3,4
Total	118	100,0

Fonte: Dados cedidos pela Secretaria de Estado da Indústria, Comércio e Assuntos do Mercosul, Estado do Paraná. Elaboração Própria.

Além da grande concentração de projetos direcionados para a microrregião de Curitiba, observa-se que, na sequência, estão as microrregiões de Londrina (11%), Maringá (6,8%) e Toledo (5,1%) e Ponta Grossa (4,2%). Percebe-se, portanto, que as empresas incentivadas no estado do Paraná, a despeito da iniciativa estadual de desconcentração da atividade industrial no estado, direcionaram-se, majoritariamente, para localidades com maior concentração de capitais e pessoas. Esses dados, mais uma vez, revelam que as políticas estaduais individualizadas e

desarticuladas de uma política de desenvolvimento nacional possuem limitações para redução das desigualdades intra-estaduais.⁴⁹

A atividade que apresentou maior capacidade de geração de empregos foi Alimentos e Bebidas, que criou 65.609 novos empregos entre 1996 e 2006, sendo que metade desses postos de trabalhos foram gerados em Abate e Preparação de produtos de carne. Fabricação e Montagem de Veículos Automotores foi outra atividade que se destacou na capacidade de geração de novos postos de trabalho, com um saldo positivo de 19.292 empregos para o período de 1996 a 2006.

Com base em informações da RAIS/MTE para emprego formal, em 2008, cerca de 16,25% dos trabalhadores ganhavam até dois salários mínimos. Essa porcentagem é bem inferior à apresentada por GO, estado que apresenta maior proporção de trabalhadores nessa faixa de rendimentos, mas superior a SP, que, em 2008, apresentava apenas 7,46 dos trabalhadores nessa situação.

3.6. Rio Grande do Sul

A partir da exposição das políticas de atração de investimentos do estado do RS no Anexo ao final desta Tese, percebe-se que, a partir dos anos 90, houve aperfeiçoamento de seus instrumentos de incentivos, que progressivamente deixaram de ser financeiros e passaram a ser incentivos fiscais. A ampliação dos benefícios também fica evidente à medida que seus cálculos deixam de ser feitos sobre o ICMS incremental e passam a ser sobre o ICMS total a recolher pela empresa. Por outro lado, os programas de incentivos setoriais evidenciaram o tratamento diferenciado a empresas de diferentes setores, programas esses que, muitas vezes, surgiram para dar tratamentos específicos a determinadas empresas que sinalizaram o interesse em investir no estado.

A Tabela 3.17, que ilustra a relação entre os investimentos incentivados pelo FUNDOPEM e o VTI estadual, mostra que, no que se refere ao GI, o maior peso dos investimentos incentivados foi de Fumo em 1997, atividade tradicional no estado, na qual já possuía significativa participação nacional. Houve uma reestruturação desse segmento, que levou à transferência de grande parte da produção nacional para o RS. Nesse sentido, apesar de já

⁴⁹ A Tabela 3.13 foi realizada com base nos dados que a Secretaria da Fazenda disponibilizou e referem-se ao volume de incentivo (ICMS diferido). A Tabela 3.16 contém dados do programa mais recente (Bom Emprego Fiscal) e foram disponibilizados pela Secretaria de Estado da Indústria, Comércio e Assuntos do Mercosul e compreendem o nome da empresa, e a cidade onde o investimento foi realizado e o ano. Por isso, não tivemos acesso os dados de investimentos.

existir uma tendência de realocação desse segmento industrial, ele foi amplamente beneficiado pelos programas de incentivos fiscais.

Alimentos e Bebidas e Calçados, atividades que também apresentam importante peso na indústria gaúcha, foram significativamente contempladas pelos incentivos, embora o peso dos investimentos incentivados sobre o VTI tenha sido bem inferior àqueles apresentados pela atividade industrial Fumo em virtude da maior expressão que essas atividades tem na composição do VTI estadual.

O RS contemplou em seu programa de incentivos aos investimentos a atividade de Couros e Calçados, entretanto tal política não foi suficiente para alterar as decisões de investimentos desse segmento direcionadas principalmente para a região NE. Como vimos no Capítulo 2, a indústria calçadista gaúcha perdeu expressão na estrutura industrial do estado, uma vez que seu peso reduziu-se de 16% para 9% do VTI estadual entre 1996 e 2006, o que teve reflexo na participação nacional do estado, que passou de 54,5% para 35,8% no mesmo período. A redução do peso da indústria de Couro e Calçados no RS refletiu-se na sua participação nas exportações nacionais: em 1989, o RS respondia por 72,8% das exportações brasileiras de calçados, percentual que reduziu-se para 70,9% em 1994, 61,5% em 2002, 46,93% em 2006 e 43,36% em 2008.

Outro efeito da expansão do segmento de couros e calçados em direção ao NE consistiu no achatamento da remuneração de seus trabalhadores, pois, como vimos na Tabela 3.4., o RS, em 1995, possuía 32,7% dos trabalhadores desse segmento com remuneração de até dois salários mínimos. Em 2008 essa proporção era de 77,2%. Trata-se, portanto, de mais um subproduto da guerra fiscal, não apenas a geração de empregos de baixa remuneração nos estados de destino, mas também uma redução da remuneração média nos estados que lideram a produção do setor alvo dos incentivos.

Segundo dados da SEADAP, as empresas incentivadas geraram, entre 1997 e 2006, 52.105 empregos, sendo que 23% foram provenientes da atividade de Alimentos e Bebidas, 20% de Couros e Calçados, 12,6% de Fabricação e Montagem de Veículos Automotores. As atividades do GI foram responsáveis por 52,7% dos empregos gerados pelas empresas incentivadas. Isto é coerente com a estrutura produtiva do estado, que tem grande peso das atividades do GI (41,5% do VTI estadual em 2006), principalmente daquelas que possuem relação direta com o setor primário, tal como Alimentos e Bebidas, Couro e Calçados e Fumo.

As atividades do GII que apresentaram maior expressão no que se refere à relação entre investimento incentivado e VTI estadual foram Borracha e Plástico e Metalurgia Básica, cujas empresas incentivadas responderam entre 1996 e 2006, respectivamente, por 11% e 4,3% dos empregos gerados pelas empresas incentivadas. O setor petroquímico, incluindo a cadeia de plástico, foi contemplado por incentivos específicos para esse gênero através do Proplast/RS. O RS passou a responder por 9% da transformação industrial de Borracha e Plástico e 8,7% de Produtos Químicos em 2006, enquanto em 1996 respondia, respectivamente, por 6,4% e 6%.

Por fim, percebe-se que entre as atividades do GIII a atividade que mais se destaca é Fabricação e Montagem de Veículos Automotores. A baixa participação dos investimentos incentivados no VTI estadual correspondente a esse segmento, se comparado com a análise do mesmo indicador para os outros estados que entraram na guerra fiscal na disputa pelas montadoras, deve-se à já existência de algumas atividades desse segmento na indústria gaúcha, uma vez que havia no estado importante presença de empresas produtoras de cabines, carrocerias, reboques e auto-peças e ônibus. O peso dos investimentos incentivados sobre o VTI, nos anos de 1997 e 1998 (Tabelas 3.22), correspondente ao setor automobilístico deve-se à instalação da GM, que recebeu uma série de incentivos, com a criação de um programa especial para o setor como será exposto no Anexo.

Com base em uma análise a três dígitos, vemos que o RS passou a responder por 3,8% da produção de automóveis, caminhonetes e utilitários. A análise a dois dígitos mostra que o peso da indústria gaúcha na transformação industrial nacional referente a Fabricação e Montagem de Veículos Automotores subiu de 4,2% em 1996 para 6,7% em 2006 e essa alteração se deve, em grande medida, à instalação da GM em Gravataí.

Tabela 3.17.: Relação entre Investimentos incentivados pelo FUNDOPEM e VTI, Rio Grande do Sul – 1996 a 2006.

	1996	1997	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Indústrias de transformação	0,34	1,59	4,76	0,02	0,03	0,11	0,00	0,03	0,09	0,52
Alimentos e Bebidas	0,99	0,65	3,13	0,03	0,06	0,02	0,00	0,09	0,29	0,05
Fumo	0,45	23,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,11	0,00	0,00
Têxtil	0,04	0,62	-	0,08	0,00	0,00	0,02	0,00	0,00	0,17
Vestuário e Acessórios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Couros e Calçados	0,12	0,23	0,51	0,00	0,04	0,03	0,01	0,00	0,06	0,09
Madeira	1,32	0,58	0,86	0,00	0,00	3,26	0,00	0,00	0,00	4,92
Papel e Celulose	0,04	-	0,15	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08	0,00
Edição, Impressão e Gravações	0,00	0,19	0,56	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02
Derivados de Petróleo	-	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Produtos Químicos	0,01	0,84	0,58	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,03	0,05
Borracha e Plástico	0,67	8,43	28,24	0,15	0,02	0,10	0,00	0,01	0,12	1,33
Minerais não metálicos	0,57	3,63	1,04	0,00	0,10	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00
Metalurgia Básica	1,34	1,42	38,13	0,03	0,00	2,37	0,00	0,03	0,05	7,36
Produtos de metal-exceto máquinas	0,03	0,17	0,02	0,00	0,00	0,05	0,00	0,07	0,12	0,19
Máquinas e Equipamentos	0,00	0,03	0,03	0,02	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,02
Máquinas para escritório e informática	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Materiais Elétricos	0,38	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Material Eletrônico	0,00	2,12	1,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,36
Equipamentos médico-hospitalares	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Fabricação e Montagem de Veículos	0,26	2,60	10,98	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,17	0,92
Outros Equipamentos de Transportes	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Móveis e Indústria Diversa	0,00	0,28	0,54	0,05	0,33	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00
Reciclagem	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fonte: Dados cedidos pela SEADAPI e dados da PIA/IBGE. Elaboração própria.

A relação entre investimento incentivado e PIB estadual esteve durante praticamente todos os anos entre 1996 e 2004 muito abaixo de 1%, exceto para os anos de 1997 e 1998, momento em que, respectivamente, foram protocolados os incentivos à Souza Cruz e à GM, e a relação entre investimento incentivado e PIB foi de 0,6% e 1,9%. Os empregos gerados pelas empresas incentivadas (em um total de 52.105, segundo dados cedidos pela SEADAP, baseados nas informações das empresas) corresponderam a 38,7% dos empregos gerados na indústria de transformação no RS entre 1996 e 2006. Dos empregos totais gerados (incluindo tanto empresas incentivadas como não incentivadas), 41% foram gerados pelas empresas do GI, 29% pelo GII e 30%, no GIII.

Dessa forma, no total de empregos gerados, entre 1996 e 2006, há peso significativo do GI, com destaque para Alimentos e Bebidas, que foi responsável por 19% do saldo de emprego. Isso revela que os incentivos fiscais não alteraram a participação das atividades do GI na estrutura produtiva estadual, nem no que refere ao peso no VTI estadual nem no que se refere ao peso desse grupo na geração de emprego. No GIII, Fabricação e Montagem de Veículos

Automotores foi responsável por 12% do total de empregos gerados na indústria de transformação para o mesmo período.

A atividade de Couros e Calçados, apesar de ter saldo total de empregos positivo para o agregado do período de 1997 a 2006, nos anos de 1997, 2004, 2005 e 2006 os saldos foram negativos, chegando à redução de 19.152 empregos em 1997 e de 39.198 em 2004. Essas reduções no saldo de empregos nesses anos estão claramente relacionadas tanto aos impactos da valorização do real sobre as exportações gaúchas de calçados, quanto à migração de parte significativa da produção gaúcha para os estados do NE.

A análise da distribuição dos trabalhadores da indústria automotiva por faixa de rendimento no RS (Tabela 3.18) revela que entre 1996 e 2008 houve elevação do peso daqueles trabalhadores que recebem menos de cinco salários mínimos (elevação que se deu em todas as faixas de rendimentos inferiores a cinco salários mínimos) e queda no percentual de trabalhadores que recebem acima de cinco salários mínimos. Percebe-se que a maior participação dos trabalhadores nas faixas de menores rendimentos se deu após a instalação da GM, revelando que os incentivos fiscais direcionados para a empresa teve como subproduto a queda no rendimento dos trabalhos desse segmento industrial.

O estado de São Paulo também apresentou essa tendência de elevação da participação de trabalhadores com rendimentos mais reduzidos nos anos 2000, entretanto, o percentual de trabalhadores que ganham até sete salários mínimos é bem menor (51,9% em 2008 em SP e 72,2% no RS) para esse estado se comparado ao RS. Percebe-se, portanto, que a atração de empresas do setor automotivo para o Brasil contribuiu para um achatamento nos rendimentos na atividade Fabricação e Montagem de Veículos Automotores.

Tabela 3.18.: Distribuição percentual dos empregados da atividade Fabricação e Montagem de Veículos Automotores segundo faixa de rendimento, RS – para os anos selecionados.

Faixa de Rendimentos	1996	1999	2000	2002	2006	2008
até 1	1,2	0,8	1,2	1,0	1,1	1,5
de 1,01 a 2	2,9	3,1	18,3	5,7	9,5	10,6
de 2,01 a 3	8,7	9,7	24,7	14,2	22,2	24,7
de 3,01 a 5	21,2	24,9	24,6	34,2	36,6	35,3
de 5,01 a 7	27,6	27,2	14,2	22,3	15,5	13,9
de 7,01 a 10	19,8	17,2	8,5	11,0	7,0	6,5
de 10,01 a 15	10,0	8,5	4,3	6,3	4,2	3,6
acima de 15,01	8,1	7,8	3,8	5,0	3,0	2,3

Fonte: RAIS/TEM. Elaboração Própria.

A participação da indústria de transformação na composição do PIB do RS era de 37,6% em 1989 e, após passar por sucessivas quedas, em 1998 era de 28,9%, e a partir de 1999 volta a recuperar participação, chegando em 2003 com um peso de 33,8% do PIB estadual, posição inferior à apresentada em 1989, tratando-se de mais um estado brasileiro com tendência à desindustrialização. Em contrapartida, a participação do setor primário no PIB estadual, que era de 16,3% em 1989, também sofre sucessivas quedas, chegando em 1998 a 13,5%, e recuperando-se em 2003, quando passa a responder por 18,7%, peso superior ao apresentado em 1989. Embora não tenha havido total recuperação do peso da indústria de transformação no PIB do estado, percebe-se uma certa recuperação a partir de 2000, o que pode estar relacionado aos investimentos industriais incentivados pelas políticas estaduais.

No que se refere ao comércio exterior do estado, embora tanto o saldo comercial total quanto o saldo comercial referente à indústria de transformação sejam positivos, as atividades do GIII, que têm uma tendência a serem mais complexas do ponto de vista do conteúdo tecnológico em comparação às atividades do GII e GI, apresentaram, em vários anos, saldo comercial negativo. Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, que apresentou saldo comercial positivo para os anos de 1989, 1994, 1996 e 2002, apresentou déficit comercial nos anos de 2006 e 2008. Em 2006, o déficit foi de US\$ 227.790.574 e em 2008 elevou-se para US\$ 971.461.588. Em contrapartida, o saldo de comércio exterior de Alimentos e Bebidas foi crescente, chegando a US\$ 4.351.118.262,00 em 2008.

As atividades incentivadas apresentam significativa concentração espacial (Tabela 3.19), uma vez que das trinta e cinco regiões administrativas do estado, apenas onze concentraram

95,4% dos investimentos incentivados e quatro regiões administrativas concentraram 83,1% do total de investimento: Porto Alegre (40,1%), São Jerônimo (23,3%), Caxias do Sul (11,6%) e Santa Cruz do Sul (8,1%). Observa-se, portanto, a mesma tendência dos demais programas estaduais de atração de investimentos: a incapacidade de melhorar a distribuição da atividade produtiva industrial dentro do estado, dado que o investimento é direcionado para aquelas regiões que já possuem uma maior concentração e dinamismo das atividades produtivas.

Tabela 3.19: Distribuição dos investimentos fixos realizados com recursos do FUNDOPEM, novos empregos e número de projetos, em porcentagem, por microrregião – 1990 a 2008 (1).

MICRORREGIÃO	Novos Empregos (em %)	Investimento Fixo (em %)	Número de Projetos (em %)
Porto Alegre	32,40	40,10	32,1
São Jerônimo	1,84	23,38	1,8
Caxias do Sul	21,72	11,61	30,9
Santa Cruz do Sul	4,25	8,08	1,7
Montenegro	5,52	3,07	3,9
Passo Fundo	4,78	2,43	1,7
Gramado-Canela	7,33	1,65	1,8
Lajeado-Estrela	2,77	1,44	4,0
Pelotas	2,17	1,39	2,5
Guaporé	3,30	1,22	1,8
Erechim	4,22	1,07	3,5
Total	90,31	95,43	85,9

Fonte: Dados cedidos pela SEDAI. Elaboração Própria.

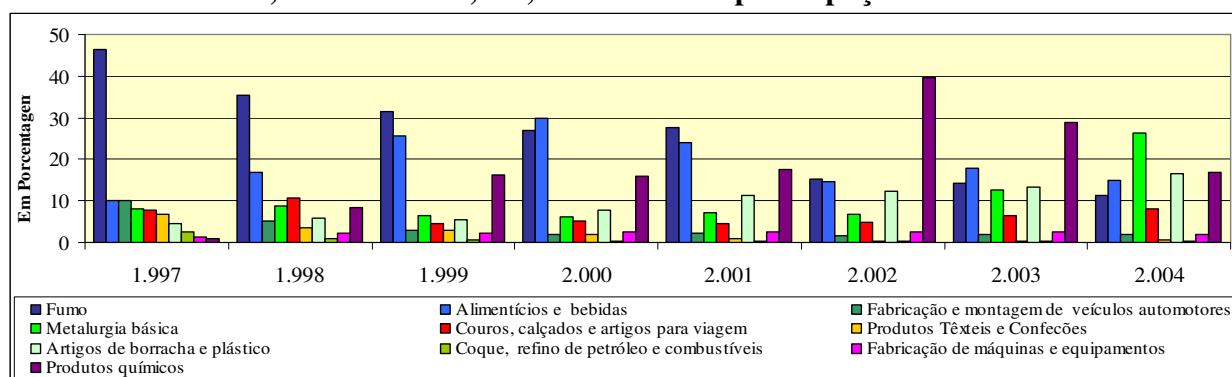
(1) Dados parciais

A análise da participação das atividades industriais no total de incentivos fiscais para o período de 1997 a 2004, revela o grande peso de Fumo até 2001, acompanhado de uma crescente participação de Alimentos e Bebidas. Como já vimos acima, a participação de Fumo refere-se aos investimentos da Souza Cruz, dentro de uma estratégia empresarial que levou à concentração de grande parte da produção nacional no RS. Além disso, ressalta-se mais uma vez que a produção de produtos de fumo está relacionada ao setor primário, em virtude das plantações de fumo no estado. A participação de Alimentos e Bebidas deve-se ao fato de cerca de 13% dos investimentos incentivados entre 1997 e 2004 corresponderem a essa atividade, que em 2004 tinha um peso de 16% no VTI estadual. O peso de Alimentos e Bebidas no VTI estadual reduziu-se entre 1996 e 2006, dado que para aquele primeiro ano sua participação era de 20,5%, mas

mesmo assim continua significativo, o que se deve à importante relação entre o setor fabril estadual e o setor primário no estado.

O crescimento da participação de Produtos Químicos e Derivados e Borracha e Plástico se deve a incentivos específicos destinados a esses produtos, o que fez com que, para o período de 1997 a 2004, a participação dessas duas atividades no total de incentivos fosse de 22%. Esses incentivos podem ter sido direcionados, em grande medida, para as atividades desenvolvidas no Pólo Petroquímico de Triunfo.

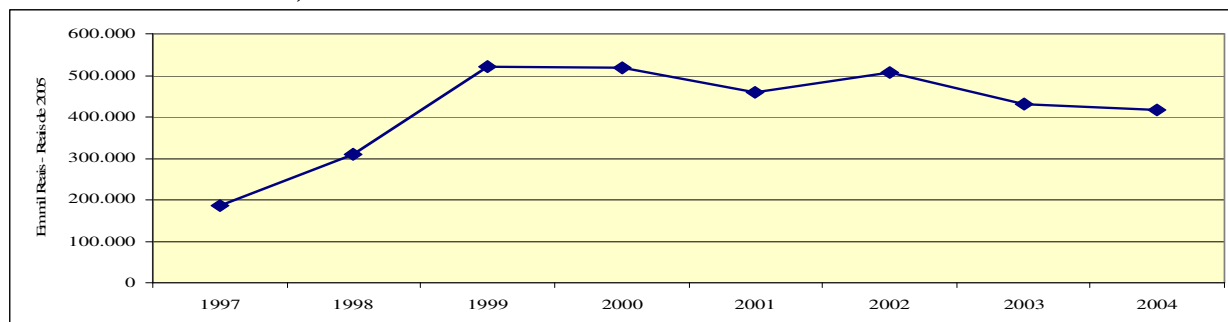
Gráfico 3.16: Participação das atividades industriais incentivadas no total de benefícios fruídos, FUNDOPEM, RS, 1997 a 2004 – participação relativa.



Fonte: Divisão de Estudos Econômicos-Tributários do Departamento da Receita Pública, RS. Inclui valores do benefício Pneumáticos (Livro I, art. 32, inciso XVIII do RICMS) concedido à Pirelli Pneus S.A. Elaboração Própria.

O Gráfico 3.17. ilustra o comportamento do total de benefícios fruídos entre os anos de 1997 e 2004. Fica evidente o elevado crescimento entre os anos de 1997 e 1999, sendo que neste último ano o total de benefícios fruídos atingiu seu valor mais elevado, mantendo-se no mesmo patamar em 2000. A partir de então, os valores sofreram oscilações com tendência a queda, entretanto em 2004 o total de benefícios fruídos apresentou nível bem mais elevado que os valores observados para os anos iniciais da série.

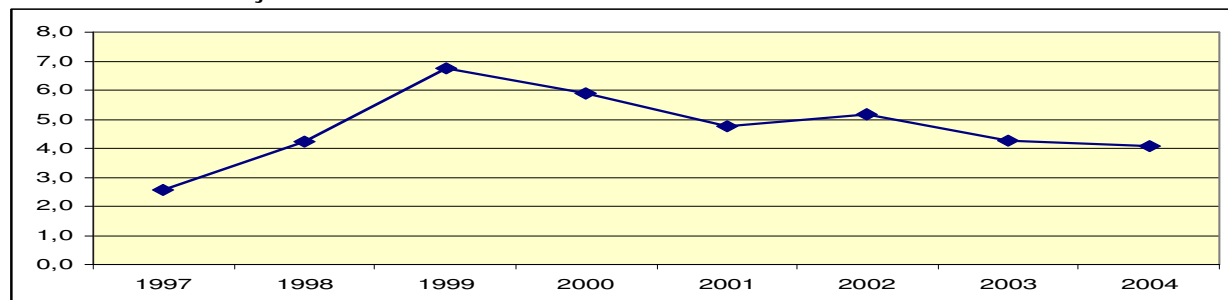
Gráfico 3.17: Total de benefícios fruídos, 1997 a 2004, Estado do Rio Grande do Sul – em mil Reais, Reais de 2005.



Fonte: Divisão de Estudos Econômicos-Tributários do Departamento da Receita Pública, RS. Inclui valores do benefício Pneumáticos (Livro I, art. 32, inciso XVIII do RICMS) concedido à Pirelli Pneus S.A. Elaboração Própria.

A relação entre os benefícios fruídos do FUNDOPEM e ICMS total arrecadado apresentou, entre os anos de 1997 e 2004, uma tendência semelhante à observada no gráfico anterior, que ilustra o comportamento do total de benefícios fruídos para o mesmo período. O Gráfico 3.18 ilustra que o total de ICMS direcionado para a política de atração de investimentos do estado do Rio Grande do Sul apresentou uma elevação entre 1997 e 1999, passando de 2,6% do total arrecadado para 6,7%. A partir de então sofre quedas, ficando em torno de 4,3% em 2003. A proporção dos benefícios concedidos para os investimentos no Rio Grande do Sul em relação ao ICMS total recolhido ficou, em todo o período, bem abaixo dos níveis observados em outros estados, como Ceará, Goiás, Espírito Santo, Amazonas. Isto revela que as UF's que apresentam uma menor diversificação da sua estrutura produtiva comprometem uma maior parcela de sua arrecadação com as políticas de atração de investimentos.

Gráfico 3.18: Relação entre benefícios do FUNDOPEM e ICMS total arrecadado



Fonte: Divisão de Estudos Econômicos-Tributários do Departamento da Receita Pública, RS e dados de ICMS arrecadado do Conselho de Política Fazendária – CONFAZ. Elaboração Própria.

A participação de grandes empresas no total de benefícios fruídos está ilustrada na Tabelas 3.17. O dado que mais chama atenção é a participação das dez maiores empresas no total de benefícios fruídos que fica acima dos 70% entre 1999 e 2002 e supera 80% em 2003 e 2004.

Tabela 3.20: Participação dos 10 e dos 50 maiores beneficiários no total dos incentivos fruídos em cada ano, FUNDOPEM, RS.

Ano	10 maiores empresas	50 maiores empresas
1996 (1)	59,6%	86,7%
1997	73,2%	92,1%
1998	59,6%	85,5%
1999	71,4%	91,3%
2000	75,0%	91,7%
2001	71,4%	92,5%
2002	76,7%	94,9%
2003	80,0%	97,0%
2004 (2)	82,7%	97,9%

Fonte: Divisão de Estudos Econômicos -Tributários do Departamento da Receita Pública, RS.

(1) - Agosto a Dezembro de 1996

(2) - Janeiro a Outubro de 2004

Dados do período 1990/Jul 1996, indisponíveis.

Esses dados revelam que grande parte dos incentivos oferecidos à iniciativa privada no âmbito da política de atração de investimentos no estado do Rio Grande do Sul consistiu em transferência de recursos públicos para grandes empresas, que, em alguns casos, são empresas transnacionais. Ou seja, um seletivo número de empresas se apropria da maior parte dos recursos públicos que são direcionados para a política de atração de investimentos no estado do RS. Por outro lado, parte significativa dessas empresas é de capital estrangeiro e, como já destacamos em outro item deste trabalho, essas empresas não mantêm seus lucros no país.

3.7. Espírito Santo

O estado do Espírito Santo apresentou significativas modificações em sua estrutura produtiva desde os anos de 1960 e, em grande medida, as políticas estaduais de fomento ao investimento associadas às políticas federais consistiram nos principais indutores dessa mudança⁵⁰. Entretanto, como ressalta Mota (2002), a partir dos anos 1990 o governo do estado reduziu

⁵⁰ Maiores detalhes sobre as ações públicas para a promoção do desenvolvimento do estado podem ser vistos em Mota (2002) e em Pereira (1996). No Anexo ao final desta tese descrevemos os mecanismos de incentivos utilizados pelo estado.

demasiadamente os recursos direcionados para o FUNRES⁵¹ - programa de incentivos às atividades produtivas baseado na articulação entre governo federal e governo do estado – fazendo com que o sistema de incentivos estaduais baseados em princípios de planejamento do desenvolvimento estadual perdessem funcionalidade.

Nesse sentido, o ES sofre diretamente as conseqüências da redução da articulação entre as esferas federal e estadual na promoção do desenvolvimento regional, assim como da crise fiscal e financeira apresentada pelo setor público desde o final dos anos 1990. A questão central que deve ser enfatizada nesta tese, portanto, é a forma como o ES entra na Guerra Fiscal nos anos 1990. Como será detalhado no Anexo, o ES intensificará a utilização de um instrumento de benefício fiscal à atividade importadora, o FUNDAP⁵², levando muitas empresas a instalarem seus escritórios de importação na capital capixaba para se beneficiarem de expressivas reduções no ICMS a ser recolhido. Pereira (1996) e Mota (2002) destacam que a redução da importância do FUNRES enquanto política de desenvolvimento deve-se, em grande medida, à prioridade que foi dada ao FUNDAP nos anos 1990.

Apesar desse instrumento ter sido criado nos anos 1970, será demasiadamente utilizado a partir dos anos 90, em um contexto de abertura comercial e valorização da moeda nacional. Segundo Mota (2002: 149)

Engessado por uma crise fiscal, e retirada a questão regional da agenda dos governos federal e estaduais, o país assiste a ‘saídas’ isoladas, associadas à ‘guerra fiscal’ dos estados e municípios para atração de investimentos. No Espírito Santo essa questão torna-se evidente a partir do processo de abertura comercial e pela disseminação ideológica das *‘benesses da globalização’*, nos anos 90, que resultou no fortalecimento do grupo de interesses associados às atividades mercantis-portuárias. Esse grupo passou a orientar a ação do governo estadual na área econômica, quase que exclusivamente para o atendimento de seus interesses, através do uso contínuo do instrumento FUNDAP, para operarem pelo porto de Vitória, beneficiando-se da abertura comercial.

Nesse sentido, o autor destaca que as atividades mais estimuladas foram as portuárias mercantis em detrimento das atividades industriais, o que levou à emergência de uma série de empresas ligadas diretamente ao comércio exterior entre aquelas classificadas como as maiores empresas estaduais nos anos 1990. Na referida década, duas *tradings* ocupavam o primeiro e o segundo lugares na lista das 100 maiores empresas do estado, COTIA Trading e COIMEX Internacional, superando grandes empresas que foram instaladas no estado dentro do que ficou

⁵¹ Ver em Anexo as principais características do FUNRES enquanto um instrumento de incentivo ao investimento

⁵² Ver no Anexo quais são os instrumentos de atração de empresas utilizados pelo governo estadual através do FUNDAP.

conhecido como *Grandes Projetos*, tais como Companhia Vale do Rio Doce, Companhia Siderúrgica de Tubarão, Aracruz Celulose, entre outras grandes empresas (Mota, 2002).

Como será exposto no Anexo, o FUNDAP consiste em verdadeiras isenções fiscais sobre a atividade importadora. Os dados da Tabela 3.21. mostram que, entre 1990 e 2006, cerca de 50% dos investimentos realizados pelas empresas fundapianas foram direcionados para atividades ligadas ao comércio. Chama atenção a participação de Armazenagem de Carga no total de investimento incentivado, que foi de 32,6% de todos investimentos realizados no período. Além disso, outras atividades intimamente relacionadas com atividades mercantis também se destacaram: Comércio Atacadista (13,4%) e Transporte Terrestre (3,3%). Trata-se, portanto, de mais uma evidência pela opção feita para o atendimento dos interesses mercantis-portuários ressaltada por Mota (2002), ou seja, há uma tendência clara de que a maior parte dos investimentos decorrentes das operações do FUNDAP não são direcionados à produção industrial.

Tabela 3.21: Distribuição percentual dos investimentos decorrentes das operações FUNDAP por atividade econômica ES, 1990-2006

Atividade Econômica	Participação (%)
Agricultura	3,1
Extração Mineral	2,0
Indústria de Transformação	27,4
Transporte Terrestre	3,3
Armazenagem e Depósito de Cargas	32,6
Comércio atacadista em geral	13,4
Indústria da construção	10,6
Outros Serviços	7,7
Total	100,0

Fonte: Banco de Desenvolvimento do ES/BANDES. Elaboração Própria.

Vale ressaltar, portanto, que não apenas empresas ligadas à atividade de importação são atraídas para o estado, como também os novos investimentos decorrentes da utilização do FUNDAP se direcionam, majoritariamente, para atividades do setor terciário, com destaque para atividades ligadas diretamente ao comércio.

Dessa forma, vemos que a opção pela atração de atividades portuárias mercantis causou algumas modificações na composição setorial do PIB estadual, como se pode observar na Tabela 3.22. Entre 1993 e 1999, ocorreu redução da participação da Indústria de Transformação na composição do PIB setorial. A partir de 2000, a participação da indústria de transformação se

eleva, mas, em 2003, ainda estava em um nível inferior ao observado em 1993. Outro aspecto importante a ser observado são os ganhos de participação da indústria extrativas nos anos 2000, o que está relacionado ao efeito câmbio, recuperação dos preços das commodities e efeito China. O setor que mais ganha participação é terciário.

Tabela 3.22: Composição Setorial do PIB do Estado do Espírito Santo, 1985 a 2004.

ANO	Primário	Secundário	Ind. Transform.	Ind. Extrativa	Terciário
1985	20,8	37,8	26,2	4,0	41,4
1986	25,0	39,1	26,2	3,0	35,9
1987	11,3	35,5	23,9	2,4	53,2
1988	13,9	43,2	31,2	1,9	42,9
1989	16,4	44,3	30,4	1,3	39,3
1990	7,1	41,1	28,7	1,4	51,8
1991	6,4	43,4	30,7	1,6	50,2
1992	6,4	41,8	27,8	1,3	51,8
1993	7,5	45,8	31,4	1,5	46,7
1994	11,8	43,3	28,8	1,2	44,8
1995	9,4	39,7	24,1	0,9	51,0
1996	9,9	37,7	22,3	0,9	52,4
1997	7,6	39,3	21,8	0,9	53,0
1998	8,8	36,3	20,4	1,0	54,8
1999	7,6	33,0	19,1	1,1	59,4
2000	8,8	37,0	23,5	1,3	54,2
2001	5,3	37,1	23,6	1,5	57,6
2002	4,7	37,5	24,8	1,7	57,7
2003	3,6	39,9	27,6	2,0	56,5
2004	5,0	42,9	31,7	2,1	52,1

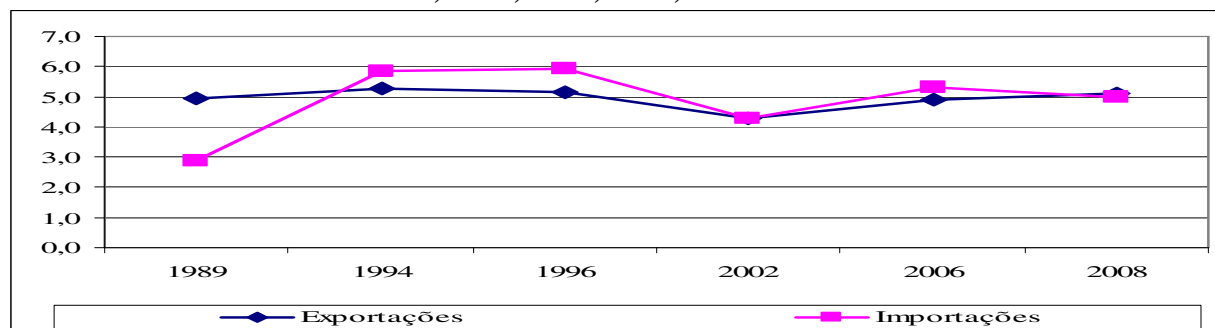
Fonte: Contas Regionais/IBGE. Elaboração Própria.

Ao observarmos tanto os resultados apontados por Mota (2002), quanto os dados da composição setorial do PIB capixaba para o período de 1985 a 1999, percebe-se claramente que o objetivo do FUNDAP de diversificar a estrutura produtiva do estado e ser um instrumento para dinamizar as atividades produtivas não foi alcançado, pois não teve capacidade de criação de efeitos dinâmicos sobre a indústria de transformação.

Outra mudança significativa consistiu na participação do ES no comércio exterior brasileiro (Gráfico 3.19). A participação das exportações capixabas no total de exportações do Brasil apresentaram-se praticamente estáveis entre 1989 e 2008, com queda em 2002. O peso das importações capixabas nas importações totais do BR cresceu significativamente entre 1989 e 1994, quando passou de 2,9% para 5,9%. Embora tenha apresentado queda em 2002 para 4,3%, nos anos de 2006 e 2008 ficou acima de 5%. A maior importância do ES nas importações nacionais está associada aos incentivos do FUNDAP e, em grande medida, corresponde a importações feitas pelas empresas importadoras instaladas no estado que remeterão os produtos

importados para outras UF's para que estes sejam, finalmente, utilizados no processo produtivo. Ou seja, a agregação de valor não é feita no estado.

Gráfico 3.19: Participação do Estado do Espírito Santo nas Exportações e Importações Brasileiras – 1989, 1994, 1996, 2002, 2006 e 2008.



Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior/MIDIC. Elaboração própria.

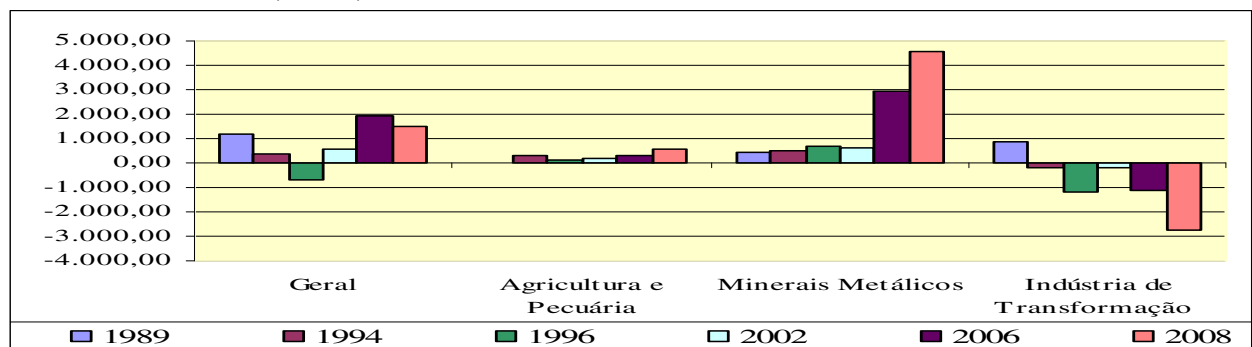
Ainda no que diz respeito ao comércio exterior do estado, o saldo comercial geral reduziu-se demasiadamente entre 1989 e 1994, tornando-se negativo em 1996. A partir de 2002 o ES passou a ser superavitário com o exterior, mantendo-se assim nos anos de 2006 e 2008. Como podemos observar no Gráfico 3.20, a indústria de transformação acumulou sucessivos e crescentes déficits comerciais, enquanto a indústria extrativa mineral apresentou superávit que é crescente em todo o período. O comportamento do saldo comercial da indústria extrativa não é beneficiado apenas pela desvalorização cambial dos anos de 2002 e 2003, mas também pela elevação do preço das *commodities* no mercado internacional⁵³, o que permitiu superávits crescentes mesmo com a tendência de apreciação cambial observada a partir de 2004. Por outro lado, o saldo comercial da indústria de transformação é crescentemente deficitário, o que pode estar relacionado, em grande medida, à política estadual de estímulo às importações e à relação mais direta das importações industriais com o comportamento da taxa de câmbio.

Nesse sentido, a participação do estado na guerra fiscal possui mais um reflexo no ES, que é o déficit comercial com o exterior da indústria de transformação e consolidação da dependência de *commodities* para gerar saldos comerciais positivos, pois como pode-se observar no Gráfico 3.20, a indústria extrativa e agropecuária são as atividades responsáveis pela geração

⁵³ Sobre os principais fatores que influenciaram o Comércio Exterior Brasileiro na primeira metade da década de 2000, ver Prates (2006).

de superávits comerciais, embora o superávits da agropecuária apresentem-se em patamares inferiores aos proporcionados pela indústria extrativa..⁵⁴

Gráfico 3.20: Saldo Comercial (em US\$ 1.000.000), Estado do Espírito Santo – 1989, 1994, 1996, 2002, 2006 e 2008.



Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior/MIDIC. Elaboração Própria.

Dentre as atividades industriais que tiveram superávit comercial, em todo o período, destacam-se Papel e Celulose, Produtos Minerais Não Metálicos e Metalurgia Básica. Os produtos que compõem o GI e o GIII apresentaram déficit em todo o período. Esses dados de comércio exterior refletem as especificidades da estrutura produtiva do ES: peso significativo da indústria extrativa e, no que diz respeito à indústria de transformação, preponderância das atividades do GII.

No que se refere às atividades da indústria de transformação incentivadas pelos investimentos decorrentes das operações do FUNDAP no período de 2000 a 2006, percebe-se baixíssimo grau de diversificação, uma vez que dentre elas há o predomínio daquelas que compõem o GI (Tabela 3.23). Essa tendência pode ser explicada pelos baixos montantes de investimentos, que são insuficientes para direcionarem-se para certas atividades do GII e para atividades do GIII. Deve-se ressaltar que falamos daquela parcela do incentivo que deve ser investida em alguma atividade produtiva (ver Anexo) e, como vimos na Tabelas 3.21, parte significativa foi direcionada para atividades comerciais, e os dados da Tabelas 3.23 referem-se aos 27,4% direcionados para a indústria de transformação.

⁵⁴ Sobre a dependência do comércio de commodities para a geração de saldos positivos no Balanço de Pagamentos no Brasil, ver Nascimento, Cardo e Cunha (2008).

Tabela 3.23.: Atividades industriais incentivadas pelo FUNDAP – relação entre Investimento Incentivado e VTI, em porcentagem – 2000-2006.

Atividade Econômica	Investimento incentivado
Indústria de Transformação	0,3
Alimentos e Bebidas	0,1
Fumo	-
Têxtil	25,6
Vestuário e Acessórios	0,6
Couros e Calçados	0,1
Madeira	3,3
Papel e Celulose	0,0
Edição, Impressão e Gravações	0,0
Derivados de Petróleo	0,0
Produtos Químicos	0,4
Borracha e Plástico	0,0
Minerais não metálicos	0,1
Metalurgia Básica	0,0
Produtos de metal-exceto máquinas	0,0
Máquinas e Equipamentos	0,6
Máquinas para escritório e informática	0,0
Materiais Elétricos	0,0
Material Eletrônico	0,0
Equipamentos médico-hospitalares	0,0
Fabricação e Montagem de Veículos	0,0
Outros Equipamentos de Transportes	0,0
Móveis e Indústria Diversa	0,1
Reciclagem	0,0

Fonte: Banco de Desenvolvimento do ES/BANDES e PIA/IBGE. Elaboração Própria.

Os dados da Tabela 3.24 ilustram o peso crescente do ICMS FUNDAP, que consiste na parcela do faturamento que a empresa recebe na forma de financiamento, sobre o total de ICMS arrecadado pelo estado. Apesar das grandes oscilações no período 1971 a 2006, o peso das operações do FUNDAP sobre a arrecadação do estado é crescente. Vale ressaltar que não observamos nada semelhante a estes dados nos demais estados analisados nesta tese no que se refere ao período 1994 a 2006, dado que nesses anos o peso dos incentivos sobre o ICMS gerado supera os 24%, chegando ao ponto máximo de 43,5% em 1997. Vale lembrar que esses recursos não retornam integralmente aos cofres públicos, visto que os saldos devedores podem ser liquidados através de leilões, que possibilitam, em determinadas circunstâncias, o pagamento mínimo de 15% do saldo devedor. (ver Anexo).

Os defensores dessa política podem argumentar que as atividades incentivadas pelo FUNDAP possibilitam que o estado se aproprie de um montante de ICMS que não era gerado em seu território, à medida que interfere nas decisões das empresas em praticarem a atividade de comércio exterior no Espírito Santo. Entretanto, trata-se de uma política, repetimos novamente, que tem pequena capacidade de geração de emprego e renda no estado e, como podemos ver,

transfere grande parte do ICMS gerado no estado para grupos empresariais que muitas vezes apenas promovem o trânsito da mercadoria em território capixaba (quicá, apenas as notas fiscais).

TABELA 3.24: ICMS total Arrecadado, ICMS FUNDAP e relação entre ICMS total arrecadado e ICMS FUNDAP, Espírito Santo, 1971-2006.

ANOS	ICMS Total Arrecadado (A)	ICMS FUNDAP (B)	Em US\$ Mil	
			A/B	(em %)
1971	19.892,9	1.336,8		6,7
1972	32.027,7	7.308,7		22,8
1973	45.714,6	13.737,2		30,1
1974	62.619,4	19.624,9		31,3
1975	59.365,7	9.344,2		15,7
1976	75.470,7	13.516,8		17,9
1977	87.954,0	13.773,6		15,7
1978	116.740,5	16.705,6		14,3
1979	121.107,0	41.890,9		34,6
1980	181.743,0	70.570,8		38,8
1981	169.451,9	45.531,7		26,9
1982	170.342,5	33.063,5		19,4
1983	118.749,2	18.513,0		15,6
1984	116.758,5	16.766,5		14,4
1985	143.322,2	8.069,0		5,6
1986	199.624,2	8.923,2		4,5
1987	158.143,8	19.625,6		12,4
1988	164.733,8	19.899,8		12,1
1989	324.244,1	32.229,9		9,9
1990	418.728,3	34.419,5		8,2
1991	375.649,0	50.938,0		13,6
1992	396.689,4	55.933,2		14,1
1993	397.441,8	59.616,3		15,0
1994	1.012.076,4	245.649,6		24,3
1995	1.552.314,6	535.280,9		34,5
1996	1.225.761,6	431.606,2		35,2
1997	1.515.499,7	658.912,9		43,5
1998	1.475.860,0	521.505,3		35,3
1999	854.292,2	301.755,0		35,3
2000	1.086.619,3	353.361,7		34,9
2001	1.026.487,8	326.847,1		36,9
2002	809.425,2	230.125,4		29,1
2003	943.137,4	254.219,8		27,0
2004	1.253.340,9	393.846,4		31,4
2005	1.904.556,9	589.717,4		31,0
2006	2.310.406,3	712.534,3		30,8

Fonte: Sindix/ES.

Podemos, também, analisar o peso desta política de atração de investimentos sobre a receita estadual do estado do Espírito Santo de outro ângulo, através dos dados da Tabela 3.25. Entre 1994 e 2007, nas operações com o FUNDAP restaram ao estado baixos níveis de recursos se levarmos em consideração o ICMS líquido apropriado pelo estado, que é formado pelo ICMS gerado nas operações com FUNDAP, deduzidas a transferência de 25% aos municípios e a transferência de recursos às empresas incentivadas. A relação entre o ICMS líquido para o Estado e o total de ICMS gerado pelas empresas beneficiadas apresentou oscilações no período analisado, mas chama atenção o baixo nível apresentado no ano de 1995, que foi de 4,4%.

Tabela 3.25: Peso dos benefícios do FUNDAP sobre o ICMS gerado pelas empresas beneficiadas, Espírito Santo, 1994 – 2007.

ANO	Faturamento FUNDAP	ICMS Gerado (100%)	Municípios (25%)	Estado (75%)	Financiamentos a Empresas	Líquido Estado	% ICMS FUNDAP/ ICMS Gerado (%)	% ICMS FUNDAP/ ICMS Estado (%)	% ICMS Líquido para o Estado
1994	1.199.453,3	150.391,4	37.597,9	112.793,6	101.381,2	11.412,3	67,4	89,9	7,6
1995	4.005.954,5	495.708,5	123.927,1	371.781,4	350.141,5	21.639,9	70,6	94,2	4,4
1996	3.523.456,8	435.697,9	108.924,5	326.773,4	285.388,9	41.384,5	65,5	87,3	9,5
1997	5.780.073,7	713.162,8	178.290,7	534.872,1	462.028,5	72.843,7	64,8	86,4	10,2
1998	4.864.386,7	607.538,5	151.884,6	455.653,9	387.990,5	67.663,4	63,9	85,2	11,1
1999	5.501.794,3	681.016,5	170.254,1	510.762,4	439.126,4	71.636,0	64,5	86,0	10,5
2000	5.285.122,3	647.829,7	161.957,4	485.872,3	422.127,0	63.745,3	65,2	86,9	9,8
2001	6.357.419,0	767.981,8	191.995,4	575.986,3	500.013,5	75.972,8	65,1	86,8	9,9
2002	5.472.560,1	672.177,2	168.044,3	498.152,1	437.975,6	60.176,4	65,2	87,9	9,0
2003	6.427.212,7	780.581,9	195.145,5	585.436,4	513.955,0	71.481,4	65,8	87,8	9,2
2004	10.670.629,5	1.153.477,7	288.309,4	865.108,3	762.499,3	102.609,0	66,1	88,1	8,9
2005	11.642.061,1	1.407.653,1	351.913,3	1.055.739,8	931.362,5	124.377,2	66,2	88,2	8,8
2006	12.871.940,3	1.550.593,7	387.648,4	1.162.945,3	1.029.715,0	133.230,3	66,4	88,5	8,6
2007	8.360.559,8	1.008.448,0	252.112,0	756.336,0	668.781,0	87.555,0	66,3	88,4	8,7

Fonte: SINDIEX

Em síntese, não podemos negar que o FUNDAP gera receita adicional aos cofres estaduais. Entretanto, o ICMS líquido apropriado pelo estado é muito baixo diante da receita de ICMS gerada, o que revela a elevada transferência de recursos públicos para grupos empresariais que tomarão decisões de investimentos que terão limitados efeitos sobre a geração de emprego e renda.

No que se refere à localização espacial das atividades contempladas pelos Projetos aprovados pelo FUNDAP, observa-se uma grande concentração na microrregião de Vitória, que concentra 66,7% dos projetos e 57,7% dos investimentos. Entretanto, esses investimentos apresentaram pouca capacidade de geração de emprego, visto que apenas 36% dos empregos projetos localizam-se na microrregião de Vitória (Tabela 3.26).

TABELA 3.26: Distribuição percentual dos projetos, investimentos e empregos, por microrregião, FUNDAP - 1990-2007.

Microrregião	Nº de projetos	Investimento	Emprego
Afonso Cláudio	1,7	0,5	0,0
Alegre	5,0	2,1	7,2
Cachoeiro de Itapemirim	3,3	0,9	0,3
Colatina	5,0	3,8	24,9
Guarapari	6,7	1,2	2,6
Linhares	8,3	28,5	27,2
São Mateus	3,3	5,2	1,9
Vitória	66,7	57,7	36,0
Total	100	100	100

Fonte: Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo – BANDES. Elaboração Própria.

Os projetos não industriais contemplados pelo FUNDAP apresentaram a mesma tendência de concentração espacial, dado que 73% dos projetos localizaram-se na microrregião de Vitória, apresentando limitada capacidade de interiorizar os investimentos e promover uma redução das desigualdades econômicas intra-estaduais.

Vejamos agora as principais características dos outros programas de incentivos aos investimentos, FUNRES e INVEST.

O FUNRES, apesar das mudanças ocorridas no seu funcionamento (ver Anexo), ainda continua vigorando e apresentaremos dados referentes ao período de 2000 a 2006. Do ponto de vista setorial, Mota (2002) chama atenção para a queda na participação da indústria de transformação no total de investimentos incentivados pelo FUNRES e destaca a presença das atividades de comércio exterior, “confirmando a tendência de apropriação do aparelho de Estado pelo grupo de interesses mercantis-portuários” (Mota, 2002: 121).

Por outro lado destaca-se, também, uma acentuada concentração espacial dos incentivos, que favoreceram, majoritariamente, empresas que se localizam na Região Metropolitana da Grande Vitória (RMGV).

Como será abordado no Anexo ao descrevermos o FUNRES, ressaltamos que nos anos 2.000 cessam tanto os recursos federais quanto os estaduais, fazendo com que esse sistema de incentivos opere com outras fontes de recursos, tais como Subscrição de Debêntures, Operações de Crédito e Cooperação Financeira não reembolsável. Nessa nova fase do programa podemos observar continuidade da queda na participação da indústria no total de investimentos aprovados pelo FUNRES, que passou para 55,7% do total de investimentos no período de 2000 a 2007. As atividades de serviços e agricultura tiveram participação, em 2007, de 23,6% e 20,7%,

respectivamente. Esses dados confirmam a continuidade da tendência observada por Mota (2002) para os anos 1990.

No que se refere às atividades industriais incentivadas pelo FUNRES no período de 2000 a 2007, Alimentos e Bebidas corresponderam a 46,5% do total de investimentos incentivados na indústria de transformação, seguidos de Produtos Têxteis e Produtos de Madeira. Em conjunto, essas quatro atividades industriais corresponderam a 72,10% das atividades industriais incentivadas. No que diz respeito à relação entre investimento incentivado e VTI estadual, vemos, assim como foi observado para o FUNDAP, que a maior participação foi de Produtos Têxteis, seguido de Produtos de Madeira, Móveis e Indústrias Diversas, Papel e Celulose.

Tabela 3.27: Atividades industriais incentivadas pelo FUNRES – relação entre Investimento Incentivado e VTI, em porcentagem – 2000-2006.

Atividade Econômica	Investimento incentivado sobre VTI
Indústria de Transformação	0,6
Alimentos e Bebidas	0,5
Fumo	0,0
Têxtil	20,2
Vestuário e Acessórios	0,4
Couros e Calçados	0,0
Madeira	8,7
Papel e Celulose	1,2
Edição, Impressão e Gravações	0,0
Derivados de Petróleo	0,0
Produtos Químicos	0,2
Borracha e Plástico	0,1
Minerais não metálicos	0,3
Metalurgia Básica	0,3
Produtos de metal-exceto máquinas	0,8
Máquinas e Equipamentos	0,0
Máquinas para escritório e informática	0,0
Materiais Elétricos	0,0
Material Eletrônico	0,0
Equipamentos médico-hospitalares	0,1
Fabricação e Montagem de Veículos	0,0
Outros Equipamentos de Transportes	0,0
Móveis e Indústria Diversa	5,0
Reciclagem	0,0

Fonte: Banco de Desenvolvimento Econômico do Espírito Santo - BANDES. Elaboração Própria.

Percebe-se a continuação da tendência observada por Mota (2002), de que as atividades mais incentivadas são atividades mais tradicionais, com baixa absorção de tecnologia e, mais ainda, são atividades predominantes na indústria capixaba, o que mostra a pequena capacidade do FUNRES de diversificação da estrutura industrial do estado.

Por outro lado, no que diz respeito à localização dos investimentos incentivados, percebe-se uma menor concentração dos investimentos na microrregião de Vitória, ao passo que a microrregião de Linhares possui a liderança no período abordado tanto no que diz respeito à participação no total de investimentos (56,6%), quanto no total de empregos gerados (53%).

Vitória foi a segunda microrregião em participação no total de investimentos incentivados, 31,1%. No que se refere aos empregos diretos projetados, 789 foram declarados pelas empresas que se dirigiram para a microrregião de Vitória, o que equivale a 22% do total.

Tabela 3.28: Distribuição do nº de projetos, participação percentual dos investimentos, empregos projetados, por microrregião, FUNRES, Espírito Santo, 2000 a 2007.

Microrregião	Nº de Projetos	Participação no Investimento total (%)	Empregos Projetados
Afonso Cláudio	6	0,2	74
Alegre	2	0,2	53
Cachoeiro do Itapemirim	13	8,8	569
Colatina	4	0,6	94
Guarapari	5	2,2	54
Linhares	15	56,6	1871
Nova Venécia	4	0,3	31
Santa Teresa	2	0	12
Vitória	26	31,1	789
Total	77	100	3.547

Fonte: Banco de Desenvolvimento Econômico do Espírito Santo – BANDES. Elaboração Própria.

Apesar da microrregião de Vitória não ter concentrado a maior parte dos investimentos, pode-se afirmar que os investimentos foram concentrados, dado que 87,6% dos investimentos incentivados se concentraram em apenas duas microrregiões: Vitória e Linhares. Corroboramos, portanto, com as informações colocadas por Mota (2002), que analisou o período de 1970 a 2000, de que essa política de incentivo aos investimentos não é capaz de promover uma desconcentração industrial intra-estadual, de modo a tornar a geração de emprego e renda mais homogênea no território estadual.

Como será abordado no Anexo, em 2003 o estado do Espírito Santo implementou mais um programa de atração de investimentos, o INVEST-ES, caracterizado pela concessão de benefícios fiscais à atividade produtiva. Apresentaremos, aqui, o perfil dos projetos aprovados pelo INVEST-ES com o objetivo de verificarmos se ele possui capacidade de diversificação da estrutura industrial do estado do Espírito Santo. Entretanto, como os dados referem-se a um pequeno período (2003-2007), o que corresponde aos quatro primeiros anos de funcionamento do

INVEST-ES, e contempla apenas os projetos aprovados, não os efetivamente realizados, nossa análise será pouco conclusiva.

Tabela 3.29: Projetos Aprovados pelo INVEST-ES por atividade industrial, Espírito Santo, 2003-2007.

Atividade Industrial	Solicitações	Investimentos	Em %
			Empregos Diretos Projetados
Fabricação de Produtos Alimentícios	15,5	4,1	11,1
Fabricação de Bebidas	8,5	2,8	2,2
Fabricação de Produtos Têxteis	2,8	0,3	0,6
Confecção de artigos do Vestuário e Acessórios	1,4	0,2	2,2
Fabricação de Produtos de Madeira	1,4	0,1	0,2
Fabricação de Celulose, Papel e Produtos de Papel	1,4	0,1	0,1
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de	4,2	23,9	12,0
Fabricação de produtos químicos	4,2	4,1	9,7
Fabricação de artigos de perfumaria e cosméticos	1,4	0,0	0,5
Fabricação de Artigos de Borracha e de Material Plástico	7,0	2,5	7,5
Fabricação de Produtos de Minerais Não-Metálicos	9,9	4,8	4,1
Metalurgia Básica	9,9	42,2	5,7
Fabricação de Produtos de Metal - Exclusive Máquinas e	2,8	0,7	0,9
Fabricação de Máquinas e Equipamentos	11,3	0,8	18,9
Fabricação de Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos	2,8	1,7	2,4
Fabricação de Material Eletrônico e de Aparelhos e	1,4	0,1	0,5
Fabricação de peças e acessórios para veículos	4,2	11,2	16,8
Fabricação de Móveis e Indústrias Diversas	9,9	0,4	4,7
Total	100	100	100

Fonte: INVEST-ES
Elaboração: GEDEP

A trajetória apresentada pelos dados da Tabelas 3.25 mostra pequena diversificação dos investimentos no que se refere ao número de projetos aprovados, dado que os bens de consumo não duráveis têm uma participação de 40,8%, bens intermediários, 39,4% e bens de capital e bens de consumo durável, apenas 19,7%. Entretanto, a análise no que se refere ao volume de investimentos, mostra um grande peso dos bens intermediários, que são responsáveis por 78,4% dos investimentos incentivados, contra 7,8% de bens de consumo não-duráveis e 13,8 de bens de consumo durável e bens de capital. Ou seja, a tendência apresentada pelo INVEST-ES é de que ele beneficie, primordialmente, a indústria produtora predominantemente de bens intermediários.

Os dados referentes ao INVEST-ES, embora compreendam apenas quatro anos, o que dificulta fazer análises conclusivas a respeito de seus resultados, mostram que há uma grande participação de empresas classificadas no GII.

Em síntese, pode-se observar que os programas de incentivo no estado do Espírito Santo têm pequena capacidade de diversificação da estrutura industrial estadual. Por um lado, o FUNDAP possibilitou o atendimento aos interesses mercantis-portuários, fazendo com que as atividades do setor terciário, notadamente aquelas relacionadas ao comércio internacional, fossem estimuladas. O reflexo dessa política sobre o comércio internacional foi significativo, como pôde ser visto através da análise da participação das importações capixabas no total de importação do Brasil. Por outro lado, Produtos Têxteis foi a atividade industrial mais expressivamente incentivada pelo FUNDAP, segundo a relação entre investimento incentivado e VTI estadual, e apresentou crescente déficit comercial e, ao mesmo tempo, queda de participação no VTI estadual. Nesse sentido, além de se mostrar insuficiente para promover estímulos de diversificação das atividades industriais, o FUNDAP necessariamente contribui para os déficits comerciais apresentados pela indústria de transformação nacional.

No que se refere ao FUNRES, observa-se a continuidade da tendência destacada por Mota (2002) de que há uma redução das atividades industriais entre as atividades incentivadas e de que esse instrumento tem baixa capacidade de diversificação da estrutura industrial capixaba, pois concentra os incentivos em indústrias mais tradicionais, de menor valor agregado, notadamente do GI. Por fim, o INVEST-ES apresenta uma tendência a maior diversificação das atividades incentivadas, mas nada que seja suficiente para causar modificações significativas na composição da estrutura produtiva estadual, visto que a diferença em relação aos outros dois instrumentos de incentivos é uma maior participação do GII.

É nítida, portanto, as limitações para que as ações estaduais possibilitem uma maior atração das empresas do GIII. Nesse sentido, entre 1985 e 2006, a participação nacional do estado no GI apresenta pequena queda (passando de 1% para 0,8), ganho de 0,6 ponto percentual no que se refere ao GII (passando de 1,8% para 2,6%) e ganho de 0,4 ponto percentual para o GIII (que se eleva de 0,2% para 0,6%), que continua sendo a menor participação do estado. No que se refere à composição da estrutura industrial do estado, os maiores ganhos foram do GII.

3.8. Rio de Janeiro

Como vimos no Capítulo 2, o Rio de Janeiro vem perdendo participação no VTI nacional, desde os anos 1970, só recuperando em parte, em anos muito recentes, parte de suas perdas.

No que se refere às relações comerciais do RJ com o exterior, o estado apresentou déficit comercial nos anos de 1989, 1994, 1996 e 2002, tornando-se superavitário nos anos de 2006 e 2008. A indústria de transformação apresentou déficit para todos esses anos, e o superávit comercial total do estado, nos anos de 2002 e 2008, foi garantido graças aos resultados positivos de Extração de Petróleo e Serviços Relacionados (Tabela 3.30). Os déficits comerciais na indústria de transformação não foram causados apenas pela dinâmica das atividades que compõem o GIII, visto que tanto atividades do GI quanto do GII apresentaram saldos negativos persistentes. Alimentos e Bebidas, por exemplo, apresentou déficit comercial para todos os anos selecionados.

Tabela 3.30: Saldo Comercial, por atividade econômica, Rio de Janeiro – anos selecionados (em mil dólares).

	1989	1994	1996	2002	2006	2008
Agricultura e Pecuária	-147.457,56	-121.439,83	-269.204,72	-142.738,80	-207.212,05	-264.770,40
Silvicultura e Exploração Florestal	-1.006,50	-844,51	-71,31	-917,94	-1.656,50	-4.496,58
Pesca e Aqüicultura	1.469,70	3.328,75	2.401,90	2.150,28	-4.250,28	-25.111,42
Extração de Carvão Mineral	-	-104.018,03	-123.728,37	-143.844,95	-273.324,18	-
Extração de Petróleo	-1.949.401,04	-	-1.033.178,40	494.210,70	5.072.016,08	8.646.080,94
Extração de Minerais Metálicos	-	-233,10	-446,77	-182,21	-894,89	-887,18
Extração de Minerais não-metálicos	2.111,89	-13.347,06	-7.974,39	-6.680,79	-10.690,70	-40.902,03
Indústria de Transformação	-210.247,10	-502.524,99	-1.978.868,77	-2.190.027,46	-1.036.205,68	-4.468.451,77
Saldo Comercial	-2.342.423,70	-1.340.649,80	-3.227.756,97	-1.731.302,32	4.230.556,93	4.293.463,13

Fonte: MIDC. Elaboração Própria.

Segundo dados da PIA, no RJ, o saldo de emprego dos anos compreendidos entre 1996 e 2006 revela a redução de 18.848 empregos na indústria de transformação. Essa redução não foi maior em virtude de uma relativa recuperação da economia fluminense nos anos 2000. A recuperação na capacidade de geração de empregos na indústria se dá apenas a partir de 2003. Dentre as atividades industriais, as únicas que não reduziram seus postos de trabalho foram Sabões, Detergentes e Velas, Fabricação de Minerais Não Metálicos, Fabricação de Máquinas e Equipamentos, Fabricação de Veículo Automotores e Outros Equipamentos de Transporte. No

que se refere a Montagem de Veículos Automotores, os ganhos de postos de trabalho estão relacionados às empresas que se instalaram no Rio de Janeiro beneficiadas pelos incentivos fiscais. No que tange a Outros Equipamentos de Transportes, a capacidade de geração de empregos deve-se à recuperação da indústria naval, que se dá principalmente a partir de 2002.

A TABELA 3.31 apresenta a participação relativa dos investimentos incentivados de cada atividade nos respectivos VTIs. As atividades do GI apresentaram reduzida participação, tendo maior destaque Alimentos e Bebidas. Esse peso relativamente significativo deve-se a investimentos de empresas de expressão nacional, tais como a Sadia no ano de 1999 em Duque de Caxias, Nestlé no ano de 2003 na cidade de Rio de Janeiro, Yoki/Alimentos na cidade de Bom Jesus de Itabapoana, também em 2003 e, investimentos da AMBEV, em 2000.

Entretanto, embora tenha havido concessão de incentivos para grandes empresas do setor de Alimentos e Bebidas, essa atividade industrial apresentou redução de participação na composição do VTI estadual, entre 1996 (14,1%) e 2006 (8,5%), além do RJ ter passado a responder por apenas 4% do VTI nacional referente a essa atividade em 2006, apresentando, portanto, queda de 2,3 pontos percentuais entre 1996 e 2006. Além disso, trata-se de uma atividade deficitária com o exterior. Parte da dinâmica da indústria de Alimentos e Bebidas é explicada pela baixa expressividade das atividades agropecuárias no RJ, havendo, portanto, inexpressiva articulação entre atividades primárias e agroindústria. Basta ressaltar que o peso das atividades primárias na composição setorial do PIB estadual é inferior a 1% em todo período de 1990 a 2004. Alimentos e Bebidas apresentou redução de 11.508 postos de trabalho entre 1996 e 2006.

As atividades do GII foram as que apresentaram maiores resultados para a relação investimento incentivado/VTI. No que se refere a Produtos Químicos, parte dos investimentos refere-se ao setor farmacêutico. Trata-se, portanto, de mais uma atividade incentivada que perde participação tanto na composição do VTI estadual, quanto no VTI nacional. A análise a três dígitos das atividades revela que a única atividade que não perdeu peso no VTI estadual e no VTI nacional foi Fabricação de produtos e preparados químicos diversos. O RJ passou a responder em 2006 por apenas 4,9% da transformação industrial referente a Produtos Farmacêuticos, apresentando queda, portanto, de 4,6 pontos percentuais. O peso dessa atividade no VTI estadual caiu de 20,8% em 1996 para 13,3% em 2006.

A mesma tendência foi apresentada por essa atividade industrial no que refere aos postos de trabalho. A análise a dois dígitos revela que houve redução de 9.239 postos de trabalho entre 1996 e 2006 para Produtos Químicos. A análise a três dígitos mostra que apenas Sabões, Detergentes e Velas tiveram saldo positivo com criação de 1.270 novos empregos no mesmo período. Produtos Farmacêuticos, por sua vez, apresentou redução de 6.221 postos de trabalho.

Outra atividade que apresentou relação significativa entre investimento incentivado e VTI estadual consistiu em Borracha e Plástico, atividade que parece ter sofrido efeitos indutores das empresas do setor automotivo, pois os projetos incentivados referem-se, primordialmente, aos investimentos da empresa Michelin, nas cidades de Rio de Janeiro e Itatiaia. Trata-se de atividade que reduziu seu peso no VTI estadual, que passou de 4,2% em 1996 para 3% em 2006. O RJ passou a responder por uma menor participação nacional na transformação industrial referente a essa atividade, passando de 8% em 1996 para 6,6% em 2006. No mesmo período, apresentou redução de 4.371 postos de trabalho.

Ainda no que se refere às atividades do GII, Metalurgia Básica apresentou peso significativo dos investimentos incentivados em alguns anos. Trata-se de atividade que elevou em 2% sua participação no VTI estadual, mas perdeu participação nacional, passando de 18,6% em 1996 para 15,1% em 2006. Uma análise a dois dígitos mostra que trata-se de uma atividade que reduziu em 5.521 seus postos de trabalho.

As participações de Fabricação e Montagem de Veículos Automotores corresponde aos investimentos Volkswagen-Caminhões e Peugeot-Citroën, ambas na microrregião do Vale do Paraíba Fluminense, além dos investimentos da empresa Ciferal, produtora de carrocerias, assim como novos investimentos da Volkswagen-Caminhões, na cidade de Resende. A atração destas montadoras para o Rio de Janeiro repercutiu na concessão de incentivos para empresas produtoras de autopeças, com destaque para investimentos incentivados da Volkswagen-Caminhões voltada para produção de autopeças, na cidade de Porto Real, região administrativa do Vale do Paraíba Fluminense.

Fabricação e Montagem de Veículos Automotores consistiu na única atividade incentivada no RJ, abordada nesse item, que apresentou ganhos tanto de participação no VTI estadual, quanto no VTI nacional. O peso da respectiva atividade econômica na composição do VTI estadual passou de 1,1% em 1996 para 6,1% em 2006. O estado do RJ passou a responder por 5,7% da transformação industrial dessa atividade em 2006, ao passo que sua participação em

1996 era de 1,1%. O RJ foi um dos estados que entraram na briga pelas empresas do setor automotivo na segunda metade dos anos 1990, por isso, os incentivos concedidos vão muito além dos dados apresentados nessa tese. Vale destacar, que todas essas empresas encontram-se localizadas no Vale Paraíba Fluminense, que é muito próximo ao estado de São, e com boa ligação rodoviária com esse estado através da via Dutra.

Fabricação e Montagem de Veículos se trata, também, das poucas atividades que apresentaram ampliação no contingente de pessoal ocupado, sendo que entre 1996 e 2006 foram gerados 3.544 novos empregos. No que se refere ao comércio externo, o RJ apresentou ganho de participação nas exportações provenientes dessa atividade industrial, que passou de 0,19% em 1989, para 1,15% em 2002 e 3,91% em 2008. Por outro lado, os ganhos de participação nas importações do Brasil foram ainda maiores: 0,63 ponto percentual em 1994, 8,67 pontos percentuais em 2002, 6,81 pontos percentuais em 2008. Dessa forma, houve ampliação do déficit comercial do estado referente a essa atividade, que passou de US\$ 9.416.121,00 em 1996, US\$ 162.965.538,00 em 2002 e US\$ 338.006.762,00 em 2008.

TABELA 3.31: Atividades industriais incentivadas, Rio de Janeiro, relação entre Investimento Incentivado e VTI, em porcentagem – 1996-2003.

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Indústria de Transformação	2,8	16,8	8,2	5,7	6,6	30,0	2,7	2,3	13,0	65,7	1,7
Alimentos e Bebidas	0,0	0,7	0,2	1,6	1,4	0,5	0,1	0,1	1,0	0,7	0,0
Fumo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Têxtil	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Vestuário e Acessórios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Couros e Calçados	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Madeira	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Papel e Celulose	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Edição, Impressão e Gravações	0,0	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Derivados de Petróleo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Produtos Químicos	0,0	2,6	0,0	0,2	0,0	0,2	0,3	0,0	0,3	41,2	0,0
Borracha e Plástico	0,0	9,4	0,0	1,6	0,0	0,1	0,0	0,0	0,2	1,0	1,5
Minerais não metálicos	0,0	1,1	0,2	0,0	0,1	0,3	0,1	0,0	1,0	0,3	0,0
Metalurgia Básica	0,0	1,3	0,1	1,6	0,6	0,1	0,0	0,0	8,6	19,1	0,0
Produtos de metal-exceto máquinas	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
Máquinas e Equipamentos	0,0	0,0	0,1	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Máquinas para escritório e informática	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Materiais Elétricos	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Material Eletrônico	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Equipamentos médico-hospitalares	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Fabricação e Montagem de Veículos	2,4	0,2	7,5	0,0	0,0	0,6	0,0	2,1	0,0	2,7	0,0
Outros Equipamentos de Transportes	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Móveis e Indústria Diversa	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Reciclagem	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	0,0

Fonte: CODIN e PIAs/IBGE. Elaboração Própria.

Ainda no que se refere à atividade de Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, percebe-se que a instalação das novas empresas no estado coincidiu com uma elevação do percentual de trabalhadores nas faixas mais baixas de remuneração. Em 1996, 13,68% dos trabalhadores desse gênero industrial recebiam até dois salários mínimo, ao passo que 2008 já eram 17,03%. Para os mesmos anos, vemos que o percentual de trabalhadores com remuneração de dois e três mínimos passou de 16,95% para 23,35%. Ou seja, em 2008, 40,4% dos empregados ganhavam até três salários mínimos, enquanto em SP, eram 26,39% nessa faixa de remuneração.

Tabela 3.32: Distribuição dos investimentos realizados com incentivos, Rio de Janeiro, em porcentagem, por microrregião – 1995 a 2006.

Microrregião	Investimentos	Empregos
Rio de Janeiro	73,93	58,29
Vale do Paraíba Fluminense	18,21	20,68
Itaguaí	4,20	0,81
Macaé	1,11	2,65
Vassouras	0,62	2,71
Campos dos Goytacazes	0,60	5,18
Macacu-Caceribu	0,54	2,34
Serrana	0,49	1,84
Três Rios	0,10	4,10
Total	99,80	98,60

Fonte: CODIN. Elaboração Própria.

Como mostra a Tabela 3.32, do ponto de vista espacial, manifesta-se uma grande concentração dos investimentos, à medida que duas microrregiões, Rio de Janeiro e Vale do Paraíba Fluminense, concentraram 92,14% dos investimentos incentivados e 78,97% dos empregos que as empresas declaram que gerariam com a realização dos investimentos. Vale destacar, mais uma vez, que a participação da microrregião do Vale do Paraíba Fluminense deve-se, em grande medida, à instalação de montadoras. Das dezoito microrregiões do estado do Rio de Janeiro, apenas quatro concentraram 97,5% do total de investimentos incentivados.

Percebe-se, portanto, que as ações do estado do RJ voltadas para a atração de investimentos não reverteu as tendências que já vinham se apresentando, desde os anos 1980, de redução da importância da indústria na composição setorial do PIB, queda de participação na transformação industrial, déficits comerciais e redução nos postos de trabalho.. Pode-se dizer que os incentivos fiscais foram concedidos às empresas que os pleitearam, não consistindo em um

instrumento de política industrial destinada à dinamização de cadeias produtivas específicas. O caso que parece ter apresentado resultados mais positivos foi Fabricação e Montagem de Veículos Automotores, que teve resultados positivos tanto no que se refere ao seu peso na composição do VTI estadual, quanto à participação no VTI nacional.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com base nos resultados encontrados, defende-se, nesta tese, que as políticas estaduais de atração de empresas, baseadas no incentivo fiscal, não se configuram enquanto políticas de desenvolvimento e, portanto, não podem substituir políticas nacionais e regionais. Há a necessidade de articulação das várias esferas de governo em uma política de desenvolvimento nacional, e o que se vê na prática são ações isoladas baseadas na competição fiscal entre as UFs. Por outro lado, os governos estaduais apresentam limitações na indução do investimento, uma vez que a dinâmica do investimento está condicionada a decisões privadas, sobre as quais fatores macroeconômicos, que não são controlados pelos governos estaduais, têm impactos diretos.

O contexto em que se acirra a competição entre as unidades da federação é caracterizado por um lado, pela crescente liberalização e desregulamentação da economia brasileira, dentro de um processo de integração a uma economia com elevado grau de mundialização e integração financeira e produtiva. Nesse sentido, as localidades, para serem “eleitas” pelas decisões de investimento, devem dotar-se de condições para garantir elevadas taxas de lucratividade, o que reveste o território nacional de um processo competitivo entre suas diferentes frações. Nesse processo competitivo, as diferentes frações do território concorrem para oferecerem as melhores condições de lucratividade.

Por outro lado, e se sobrepondo aos elementos colocados anteriormente, o Estado Nacional passa por um processo de enfraquecimento enquanto instância promotora do desenvolvimento econômico, e promove um amplo processo de descentralização, do qual faz parte a descentralização das ações que estimulem o crescimento econômico local. Esse enfraquecimento do Estado nacional enquanto escala responsável pela implementação de políticas voltadas para o desenvolvimento econômico é fruto tanto da crise fiscal e financeira que assolou o país a partir dos anos 1980, quanto das reformas liberalizantes pelas quais passaram a economia brasileira, com a implementação de um modelo neoliberal de desenvolvimento.

Embora a Guerra Fiscal seja fruto das relações federativas e também tenha como um elemento explicativo a estrutura tributária brasileira, na qual o principal imposto sobre valor agregado é cobrado na origem e é de competência dos governos estaduais, o caráter conflitivo e competitivo é intensificado em virtude dos elementos colocados acima. As relações federativas e o sistema tributário são elementos explicativos, mas não suficientes para que ocorra a Guerra

Fiscal (da forma como ela foi definida na Introdução desta tese). O contexto no qual a guerra fiscal se desenvolve é essencial para o entendimento do acirramento das disputas entre as UF's: maior transnacionalização do capital que estabelece, por sua vez, relações específicas entre território e acumulação de capital; e reformas liberalizantes, por outro lado.

Esta tese mostrou que as diferentes frações do território nacional são incorporadas de forma heterogênea ao processo de valorização de capital. Ou seja, Nem todas as frações do capital são eleitas pelas decisões de investimentos e, aquelas que o são, não atrairão capitais com o mesmo grau de complexidade. Neste sentido, a Guerra Fiscal não rompe com a tendência de concentração da atividade produtiva, que é típica do sistema capitalista. As localidades mais distantes do núcleo de acumulação industrial apresentam dificuldades para atraírem investimentos mais complexos do GIII.

Por outro lado, mesmo atraindo majoritariamente empresas menos complexas do GI, as frações do território mais distantes do núcleo da acumulação industrial comprometerá elevadas parcelas de suas receitas em suas políticas de atração de investimentos, o que mostra mais um elemento que imprime condições diferenciadas para os estados no processo de competição por investimentos. Os estados que possuem menores complexidades de suas estruturas produtivas e, portanto, menor capacidade de arrecadação de ICMS, comprometem maiores parcelas de suas receitas nas políticas de atração de investimentos, e mesmo assim não necessariamente conseguem romper com a tendência espacialmente concentradora da indústria.

Deve-se deixar bem claro que nossa análise pretendeu examinar as possíveis relações entre incentivos fiscais e financeiros estaduais com a dinâmica regional. Por um lado, pretendeu-se examinar as possíveis relações entre incentivos fiscais e mudanças de participação dos estados no VTI nacional; por outro lado, verificou-s as possíveis relações entre incentivos fiscais e financeiros e alterações nas estruturas produtivas estaduais.

Neste sentido, os dados que subsidiaram a análise revelaram que os incentivos fiscais não necessariamente contribuem para a desconcentração regional. Além disso, abre-se a possibilidade de identificação de situações diferenciadas como ilustram os exemplos selecionados a seguir:

No Capítulo 2 observamos que as mudanças de participação das atividades do GI que se beneficiaram de incentivos fiscais parecem guardar algumas especificidades: existiram outros condicionantes que foram, por sua vez, complementados com os incentivos fiscais. Isto fica claro se examinarmos três atividades:

Algumas atividades do GI, para as quais São Paulo perdeu participação nacional, foram amplamente contempladas com incentivos fiscais nas demais UFs analisadas nesta tese, embora seja possível perceber a influência de fatores extra-fiscais nesse processo. O estado de Goiás ampliou de forma significativa sua participação na produção nacional do segmento de Alimentos e Bebidas, o que está relacionado à expansão da fronteira agrícola, uma vez que trata-se da desconcentração de bens mais ligados à produção de bens primários daqueles estados. Apesar dessa relação clara entre expansão de fronteira agrícola e expansão do segmento industrial de Alimentos, o estado de Goiás incentivou amplamente a sua agroindústria.

Os estados nordestinos incentivaram amplamente a atividade industrial Couros e Calçados. Entretanto, existem outros fatores que, em conjunto com os incentivos fiscais, que explicam a desconcentração desse setor, tais como sua reestruturação e a mão-de-obra mais barata na região NE. A guerra fiscal assume importância para a localização dessas atividades dentro da região NE do Brasil, dado que vários de seus estados entrarão na disputa pelas empresas calçadistas. A queda em calçados deve-se, em grande medida, à forte desconcentração para estados nordestinos, tratando-se de gênero industrial amplamente beneficiado pelos governos estaduais (esse gênero será abordado de forma mais detalhada no Capítulo 3).

As explicações para as perdas em Fumo expressam a decisão do grupo que monopoliza o setor no Brasil de realocização da produção no Sul do país. Neste caso, o estado que mais perdeu participação foi MG. Entretanto, apesar de uma das motivações dessa concentração consistir na proximidade da produção de cigarros às plantações de fumo que estão concentradas no RS, esse estado incentivou amplamente esse setor como poderemos ver no Capítulo 3.

Todos esses casos consistem em exemplos claros de redundância do incentivo fiscal: em alguns, já havia uma certa tendência de realocização dos investimentos de determinados segmentos, e mesmo assim tais investimentos foram incentivados; em outros casos, os incentivos consistem em um fator importante em conjunto com os demais elementos, mas o elevado grau de competição entre as UFs leva à elevação das ofertas estaduais.

O setor farmacêutico, por sua vez, foi expressivamente beneficiado pelos incentivos fiscais no GO. Esse estado elevou sua participação no VTI nacional referente a esse setor de 0,8% em 1996 para 3,1% em 2003, ao passo que a participação dessa atividade industrial no VTI estadual passou de 3% para 5% no mesmo período. Entretanto, houve elevação do déficit comercial de GO referente a produtos farmacêuticos de US\$ 3.672.134 em 1996 para US\$

425.648.662 em 2008. Trata-se, portanto, de uma evidência significativa de que essa é uma indústria muito dependente de importações e de pequeno adensamento da cadeia produtiva. Embora o estado de Go tenha apresentado esses ganhos, os dados referentes ao estado de SP não apresentam trajetória de queda de participação nacional para esse segmento.

O crescimento do GII no período de 1996 a 2006 está relacionado aos fatores levantados por Cano (2008): crescimento predominante entre os segmentos energéticos e exportadores. As atividades do GII guardam algumas especificidades em relação às atividades dos outros dois grupos, dado que estão bastante relacionadas às disponibilidades de recursos naturais oferecidos pelos estados.

Na tentativa de relacionarmos os incentivos fiscais estaduais com as participações dos estados analisados na transformação nacional, podemos ressaltar algumas particularidades.

No estado da Bahia houve incentivos na tentativa de recuperação tanto da produção de Celulose e Papel, assim como na tentativa de recuperação da produção de produtos petroquímicos no Pólo de Camaçari. Esse estado esteve entre aqueles que mais ampliaram sua participação no GII, com ganhos de participação em quase todas as atividades que compõem esse Grupo, inclusive as incentivadas.

No estado de Goiás, os ganhos no GII foram pequenos, permanecendo pequena sua participação no grupo. As atividades do GII que foram contempladas pelos programas de atração de investimentos consistiram em: Minerais não metálicos, Metalurgia Básica, Celulose e Papel, Borracha e Plástico. Entretanto, o estado apresentou queda de participação nacional em Minerais não Metálicos. Por outro lado, os ganhos de participação de Celulose e Papel e Borracha e Plástico guardam grande relação com a produção de embalagens. Observa-se, portanto, que a dinâmica dessas atividades não guardam relação diretamente determinante com a concessão de incentivos, à medida que existiram outros fatores que influenciaram, por exemplo, as perdas de Minerais Não-Metálicos, e os ganhos de Celulose e Papel e Borracha e Plástico. Nestes dois últimos casos, a dinâmica da demanda de outros seguimentos por embalagens podem ter tido um papel mais determinante para os ganhos das referidas atividades.

No estado do AM, a atividade de produtos de Borracha e Plástico apresentou queda de participação nacional entre 1996 e 2003, mostrando sinais de recuperação a partir de 2004. A ação do governo estadual juntamente com a SUFRAMA direcionou-se para contemplar essa

atividade nos incentivos estaduais e inserir os produtos de plástico e borracha nos diferentes PPBs, como foi possível à autora desta tese observar na reunião em que se discutiu mudanças no PPB de duas rodas, em janeiro de 2009, durante pesquisa realizada em Manaus. Apesar das ações voltadas para essa atividade industrial, Borracha e Plástico apresentou redução de participação no VTI estadual entre 1996 e 2006.

Percebe-se, portanto, que por mais que a expansão do GII guarde as particularidades de crescimento extremamente relacionado aos recursos naturais e uma dinâmica que nos últimos anos está muito relacionada ao crescimento da produção de produtos energéticos e de produtos voltados para exportação, conseguiu-se identificar algumas reações da produção de atividades do GII aos incentivos estaduais.

Por fim, como foi demonstrado, a análise das participações estaduais nos três grupos industriais revela que as maiores perdas de participação do estado de SP ocorreram no GIII. As perdas de participação no referido grupo foram maiores nos últimos dez anos da série de dados utilizada em relação às perdas do período de 1970 a 1996. Neste caso, como vimos no Capítulo 2 fica evidente que a desconcentração das atividades do GIII tem grande influência da Guerra Fiscal, ou seja, tanto as perdas de SP, quanto os ganhos de outros estados, parecem ter uma influência direta dos incentivos fiscais.

Ainda no que se refere às atividades do GIII, as perdas observadas entre 1985 e 1996 foram mais intensas naquelas atividades produtivas incentivadas na Zona Franca de Manaus, ao passo que as perdas do período de 1996 a 2006 foram mais generalizadas e expressam, também, uma generalização dos incentivos fiscais oferecidos pelas diversas unidades da federação. Por outro lado, entretanto, percebe-se a existência de limites à desconcentração industrial das atividades que compõem o GIII, dado que tais atividades possuem especificidades, tais como: estão extremamente ligadas à pesquisa, inovações de processos e de produtos; possuem escala de produção relativamente elevada, o que requer proximidade do mercado consumidor; no caso do Brasil, são dependentes da importação de máquinas, equipamentos, partes, peças, o que requer proximidade a portos e aeroportos, ou então boas condições de infra-estrutura para ter acesso aos bens adquiridos no exterior.

Esses são alguns dos elementos que fizeram com que a desconcentração dos investimentos no setor automotivo se desse de uma forma relativamente concentrada no Sul e Sudeste. São poucas as plantas fora dos estados das regiões Sul e Sudeste e são baixas a

participação dos estados do NE e CO, que possuem empresas automotivas, na transformação industrial dessa atividade. Os incentivos precisam ser muito elevados para segurarem os investimentos e isto pode ser observado pelo menos em dois casos: a Chrysler optou por desativar sua fábrica no Paraná e devolver os incentivos (DULCI, 2002); a Toyota, após negociação com o governo baiano, optou por investir em Sorocaba, SP, em 2008.

Por outro lado, as grandes perdas de SP também estão em Máquinas para escritório e equipamentos de informática, Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, Material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações, atividades amplamente beneficiadas no PIM. Essas atividades são largamente incentivadas no estado do Amazonas e a atividade de informática vem sendo incentivada também na Bahia. Na verdade, criam-se meramente linhas de montagem, baseadas em incentivos fiscais, o que é muito coerente com a realidade de um país que optou, desde os anos 1990, a não fazer política industrial, internacionalizar sua estrutura produtiva, e manter uma situação de não internalização da pesquisa e da inovação. Trata-se, portanto, da continuidade da dependência tecnológica (DAGNINO, 2008).

O ideal da descentralização das políticas de promoção do desenvolvimento econômico, deflagrado juntamente com as políticas de corte neoliberal, teve como um de seus subprodutos a intensificação das disputas estaduais na forma de Guerra Fiscal, como foi abordado no capítulo 1. A questão central do Capítulo 3 consistiu em apresentar limites e distorções da Guerra Fiscal enquanto política de desenvolvimento estadual e instrumento de desconcentração industrial. Tratou-se, portanto, de apresentar mais elementos que evidenciassem a necessidade de uma política nacional de desenvolvimento regional, que possa articular políticas setoriais e envolvam o conjunto das UFs na construção e implementação de um projeto nacional.

Deve-se ressaltar que a análise das questões levantadas no Capítulo 3 poderia ter sido ainda mais conclusiva caso os estados disponibilizassem todas as informações que foram solicitadas. Verificou-se, entretanto, por um lado, grande sigilo no que se refere aos dados, principalmente em relação aos investimentos que realmente foram efetivados e ao total de renúncias fiscais concedidas às empresas. Por outro lado, os estados declararam que não fazem acompanhamento dos resultados das políticas de atração de empresas pautadas em incentivos fiscais. Ou seja, o acompanhamento é extremamente limitado no que se refere à geração de empregos, quanto a guerra fiscal custou aos cofres públicos estaduais a instalação e o período de

permanência das empresas incentivadas em seu território. Esses elementos dificultaram demasiadamente o desenvolvimento desta pesquisa.

Embora existam fragilidades nos dados utilizados, eles permitem que cheguemos às seguintes indicações.

Os estados possuem capacidade extremamente diferenciada de atração de investimentos, o que pôde ser observado com base no peso dos recursos direcionados para as empresas sobre a arrecadação estadual de ICMS. Os estados que possuem menor arrecadação de ICMS, fator que guarda estreita relação com o grau de diversificação e complexidade da estrutura produtiva estadual visto que o ICMS é um imposto cobrado na origem, têm menor capacidade de barganha e, portanto, terão menor capacidade de negociação com grandes empresas. Vimos, neste sentido, que o peso do benefício fiscal sobre o ICMS arrecadado dos estados que disponibilizaram os dados são diferenciados, de modo que os estados com maior diversificação da estrutura produtiva comprometem menor parcela de suas receitas com os programas de atração de investimentos.

A análise da questão levantada anteriormente aponta para outra fragilidade apresentada pela Guerra Fiscal, e que vem sendo apresentada desde as primeiras discussões levantadas nesta tese: os limites para a desconcentração industrial. Esse elemento foi apresentado no Capítulo 3 com base nas características das empresas que foram atraídas para cada localidade. Os estados que possuem tanto uma estrutura produtiva menos diversificada e menos complexa incorrem em grandes dificuldades para atração das empresas do GIII. Os exemplos já foram detalhados tanto no Capítulo 2, quanto no Capítulo 3. Neste sentido, portanto, a Guerra Fiscal não rompe com a lógica privada de acumulação de capital, pelo contrário, ela reafirma as dificuldades de desconcentração de atividades mais complexas.

Os limites à desconcentração são observados também dentro dos estados analisados, dado que os investimentos têm uma tendência natural de se concentrarem naquelas localidades que possuem uma maior concentração da atividade produtiva, que foi evidenciada com base na verificação na localização das empresas incentivadas nas microrregiões dos estados analisados. Isto ocorre apesar dos esforços dos governos estaduais em incluírem em seus programas o objetivo de desconcentração da atividade produtiva e elevar os benefícios para as empresas que investirem em cidades do interior.

Além do elevado grau de redundância das políticas de atração de investimentos e dos limites à desconcentração industrial, nesta tese mostramos que os empregos gerados nos

segmentos incentivados, segundo dados da RAIS e da PIA, incluindo empresas incentivadas e não incentivadas, é menor que o projetado pelas empresas incentivadas. São poucas as exceções. Em um contexto de baixas taxas de crescimento e elevadas taxas de desemprego, a geração de novos empregos legitimou a ação competitiva dos estados. Entretanto, a capacidade e geração de novos postos de trabalho dependem de uma série de outros fatores, tais como tecnologia adotada, produtividade da força-de-trabalho, dinâmica mais geral de crescimento ou retração do setor, entre outros.

Verifica-se, portanto, que as políticas estaduais, no formato de competição fiscal que assumiram desde os anos 1990, consistem em transferência de recursos públicos para o setor privado sem que estes recursos necessariamente tenham efeitos majoritariamente positivos sobre a participação estadual na transformação industrial e sem necessariamente provocarem significativas transformações nas estruturas produtivas estaduais. Além disso, muitas atividades que foram beneficiadas possivelmente já teriam uma propensão para direcionar seus incentivos para determinadas regiões. A gravidade dessa questão está no fato de que esses recursos, que em alguns casos não são necessários e em outros assumem proporções muito elevadas em virtude do poder de barganha do grande capital, são públicos. Há perdas de recursos públicos para o grande capital em uma lógica que possui limites estreitos para alteração da dinâmica econômica regional. A resolução de tal problema, a nosso ver, pode-se dar com políticas articuladas e coordenadas, de modo que, em um país efetivamente federalista, haja condições de imprimir uma certa perda de autonomia relativa das unidades subnacionais, para que haja uma coordenação das políticas pela esfera federal de governo. Autonomia relativa das partes, não autonomia total, no sentido da manutenção de um todo articulado

As políticas de corte liberal impuseram transformações na atuação do Estado Nacional que levaram à queda dos investimentos públicos e desmantelamento das políticas nacional e regional de desenvolvimento. Nesse sentido, vemos o acirramento da guerra fiscal como um subproduto do modelo econômico adotado no país desde o início dos anos 1990. Como podemos ver nessa tese, a guerra fiscal, apesar de atuar no sentido da desconcentração industrial, não é capaz de romper com os limites colocados à desconcentração da produção de bens mais complexos, possibilitou o achatamento de salários daquelas atividades que mais se beneficiaram de incentivos fiscais, e não possibilitou o adensamento de cadeias produtivas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AFFONSO, Rui de Brito (1988). *Federalismo Tributário e crise econômica no Brasil: 1975 – 1985*. Campinas: Tese de Mestrado.
- AFFONSO, Rui de Brito (1997). Os estados e a descentralização no Brasil. (mimeo).
- _____. (2000). Descentralização e reforma do Estado: a Federação brasileira na encruzilhada. *Revista Economia e Sociedade*, n° 14. Campinas, Instituto de Economia/UNICAMP.
- AMARAL FILHO, Jair do (2003). **Incentivos fiscais e políticas estaduais de atração de investimentos.** . Fortaleza: Governo do Estado do Ceará Secretaria do Planejamento e Coordenação (Seplan)/ Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará (Ipece). Texto para Discussão n° 8.
- ARAÚJO, Tânia Bacelar (2006). O Brasil ainda precisa se consolidar como nação (Entrevista). *Boletim Regional n° 2 – informativo da política nacional de desenvolvimento regional*. Brasília: Ministério da Integração, maio-agosto, p. 14-22.
- ARBIX, Glauco (2002). Políticas do desperdício e assimetria entre público e privado na indústria automobilística. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*. Volume 17, número 48: 109-128, fevereiro.
- _____. Desenvolvimento Regional e guerra fiscal entre estados e municípios no Brasil. In: GUIMARÃES, Nadya Araújo & MARTIN, Scott (orgs.). *Competitividade e Desenvolvimento: atores e instituições locais*. São Paulo: Editora SENAC, 2001.
- _____. Guerra fiscal e competição intermunicipal por novos investimentos no setor automotivo brasileiro. *Dados – Revista de Ciências Sociais*, vol. 43, n. 1, Rio de Janeiro, 2000.
- BAHIA. *LEIS E DECRETOS*.
- BELLUZZO, Luiz Gonzaga (2005). Prefácio. In CHESNAIS, François (org). *A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, consequências*. São Paulo: Boitempo.
- BRAGA, T. (1999). “Desenvolvimento local endógeno” e suas aplicações na formulação de políticas municipais: descentralização/participação ou fragmentação/estratégias de legitimação? (mimeo).
- BRANDÃO, Carlos Antônio (2001a). *Redefinição do pacto federativo, globalização e sistemas produtivos locais* (mimeo). Campinas: Unicamp.
- _____. (2001b). *Economia política e dimensão territorial do desenvolvimento* (mimeo). Campinas: UNICAMP.
- _____. (2003). *A dimensão espacial do subdesenvolvimento: uma agenda para os estudos urbanos e regionais*. Campinas: UNICAMP/IE (Tese de Livre Docência).
- CAMARGO, Guilherme Bueno . A guerra fiscal e seus efeitos: autonomia x centralização. In: CONTI, Maurício (org.). *Federalismo Fiscal*. São Paulo: Manole, 2004.

- CANO, Wilson. (2008). *Desconcentração Produtiva Regional do Brasil – 1970-2005*. São Paulo: Editora UNESP.
- _____. (2006). A desconcentração da indústria paulista. *Boletim Regional n° 1 – informativo da política nacional de desenvolvimento regional*. Brasília: Ministério da Integração, janeiro-abril, p. 18-22.
- _____. (1998a). *Raízes da Concentração Industrial em São Paulo*. Campinas: UNICAMP/IE.
- _____. (1998b). *Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil, 1930-1995*. Campinas: UNICAMP/IE.
- CANO, Wilson; BRANDÃO, Carlos Antônio Brandão; MACIEL, Cláudio S.; MACEDO, Fernando C. (2007). *Economia Paulista: dinâmica socioeconômica entre 1980 e 2005*. Campinas: Editora Alínea.
- CARDOZO, Soraia Aparecida (2004). *Continuidades e discontinuidades na articulação do espaço econômico nacional - 1930 aos anos 90: uma análise a partir das políticas tributária, monetária e de desenvolvimento regional*. Dissertação de Mestrado. Campinas: UNICAMP/IE.
- _____. (2005). *Desenvolvimento local e tensões desarticuladoras sobre o espaço econômico nacional*. In: X Encontro Nacional de Economia Política, 2005, Campinas. Anais do Encontro Nacional de Economia Política.
- _____. (2007). *Sistema federativo brasileiro e limites ao desenvolvimento local e descentralizado*. In: XII Encontro Nacional de Economia Política, 2007, São Paulo. Anais do XII Encontro Nacional de Economia Política
- CARNEIRO, Ricardo (2002). *Desenvolvimento em Crise. A economia brasileira no último quarto de século XX*. São Paulo: Editora UNESP; Campinas, SP: Instituto de Economia da UNICAMP.
- _____. (2008). Impasses do desenvolvimento brasileiro: a questão produtiva. *Texto para Discussão*. Campinas: UNICAMP/IE, n°153.
- CARVALHO, José Raimundo; BARRETO, Flávio Ataliba; OLIVEIRA, Victor Hugo (2006). Avaliação Econométrica do Fundo de Desenvolvimento Industrial do Estado do Ceará. In. ARRAES, Ronaldo; HERMANNNS Klaus (orgs.) (2006). *Distribuição de Renda e Políticas de Desenvolvimento Regional no Brasil*. Fortaleza: Fundação Konrad Adenauer.
- CASTRO, Demian. (1999). A Política de Incentivos Fiscais no Estado do Paraná. In. AFFONSO, Rui de Britto Álvares; PRADO, Sérgio. *Guerra Fiscal no Brasil: três estudos de caso – Minas Gerais, Rio de Janeiro e Paraná*. São Paulo: FUNDAP. (Estudos de Economia do Setor Público n° 5).
- CAVALCANTE, Carlos Eduardo Gonçalves. (1999). A Política de Incentivos Fiscais no Estado do Rio de Janeiro. In. AFFONSO, Rui de Britto Álvares; PRADO, Sérgio. *Guerra Fiscal no Brasil: três estudos de caso – Minas Gerais, Rio de Janeiro e Paraná*. São Paulo: FUNDAP. (Estudos de Economia do Setor Público n° 5).
- CAVALCANTI, Carlos Eduardo; PRADO, Sérgio. *Aspectos da Guerra Fiscal no Brasil*. Brasília: IPEA; São Paulo: FUNDAP, 1998.

CAVALCANTE, Luiz Ricardo. (2008). *A era da indústria: a economia baiana na segunda metade do século XX*. Salvador: FIEB.

CEARÁ. *LEIS E DECRETOS*.

CERQUEIRA, Daniela Franco (2007). *Incentivos Fiscais e investimentos na indústria de transformação no estado da Bahia (1994 a 2004): internacionalização produtiva e subdesenvolvimento*. Dissertação de Mestrado. Campinas: Universidade Estadual de Campinas/Instituto de Economia.

_____. (2007). *Projeto de desenvolvimento, Incentivos fiscais e capital privado: o caso da indústria de transformação do estado da Bahia entre 1994 e 2004*. São Paulo. Anais do XII Encontro Nacional de Economia Política.

_____. (2008). A nova indústria incentivada da Bahia: o caso da FORD Camaçari. João Pessoa. Anais do XIII Encontro Nacional de Economia Política.

COUTINHO, L. (1997). A especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização, in: VELLOSO, J. P. R. [org.] (1997). *Brasil: desafios de um país em transformação*. Rio de Janeiro: José Olympio.

DAGNINO, R. (2008). Por que os “nossos” empresários não inovam. *Economia & Tecnologia*. Ano 04, v. 13, Abril/Junho, p. 111-120. Curitiba, PR: UFPR.

DELLAMÉA, Renata Bastos (2001). *A política de atração e manutenção dos investimentos industriais do estado do Rio Grande do Sul: uma análise do fundo operação empresa*. Dissertação de Mestrado. Porto Alegre, UFRS.

DE NEGRI, F. (2003). Empresas estrangeiras na indústria brasileira: características e impactos sobre o comércio exterior, in: LAPLANE, M. F.; COUTINHO, L.; HIRATUKA, C. [orgs.] (2003). *op. cit.*

DIAS, Francisco Régis Cavalcanti; HOLANDA, Marcos Costa; AMARAL FILHO, Jair. (2003) *Base Conceitual dos Critérios para concessão de Incentivos para Investimento no Ceará (FDI)*. Nota Técnica do IPECE, nº 8. Fortaleza: IPECE.

DINIZ, Clélio Campolina.(2002). A Nova Configuração Urbano-Industrial no Brasil. In KON, Anita (org.). *Unidade e fragmentação – a questão regional no Brasil*. São Paulo: Editora Perspectiva.

DINIZ, Clélio Campolina & CROCCO, Marco Aurélio (1998). Reestruturación Econômica e Impacto Regional: el nuevo mapa de la industria bralileña. In MATTOS, Carlos A.; NICOLÁS, Daniel Hiernaux; BOTERO, Dario Restrepo (coord.) (1998). *Globalización y Territorio. Impactos e Perspectivas*. Santiago – Chile, PUC/Instituto de Estudio Urbanos.

DRAIBE, Sônia M. (1985). *Rumos e Metamorfoses*. Rio de Janeiro, Paz e Terra.

DULCI, Otávio Soares. (2002a). Guerra Fiscal, desenvolvimento desigual e relações federativas no Brasil. *Revista de Sociologia e Política*, nº 18, junho.

_____. (2002b). Itinerários do Capital e seu impacto no cenário inter-regional. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*. Vol. 17, nº 50, outubro.

- FERNANDES, André Eduardo da Silva & WANDERLEI, Nélcio Lacerda. A questão da guerra fiscal: uma breve resenha. *Revista de Informação Legislativa*, ano 37, n. 148, Brasília, out/dez 2000.
- FERREIRA, Glenda Dantas. *Políticas Estaduais de desenvolvimento e Guerra Fiscal*. Unicamp, Instituto de Economia. Dissertação de Mestrado, 2005.
- FURTADO, Celso (1992). *Brasil: a construção interrompida*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- FUNDAP. (2002) Sistema de Informações e Análises Econômicas. *Temas estratégicos: guerra fiscal*. São Paulo: FUNDAP, ago. Relatórios I e II.
- GUIMARÃES, Eduardo; RIBEIRO, Rosana (2006). A Nova Fronteira Industrial do Sudeste de Goiás. *Multiciência*. Campinas: Unicamp.
- GUIMARÃES, Sérgio; AZEVEDO, João Pedro. RIOLOG: **Uma avaliação ex-post**. Texto para Discussão 2007.04. Rio de Janeiro: Secretaria da Fazenda, 2007.
- GOIÁS. *LEIS E DECRETOS*.
- GOMES, Erika da Cunha Ferreira (2008). *Desconcentração Produtiva Regional No Brasil: o Estado do Espírito Santo (1990 A 2005)*. Dissertação de Mestrado. Instituto de Economia, UNICAMP, Campinas.
- HIRSCHMAN, Albert O. (1961). *Estratégias do Desenvolvimento Econômico*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura.
- IPEA. (2005). *Brasil: O Estado de uma Nação*. Brasília: IPEA.
- KAPRON, Sérgio Roberto. (2008). *Renúncias Fiscais do Fundopem e os setores beneficiados*. Porto Alegre, mimeo.
- LAGEMANN, Eugênio. O Rio Grande do Sul frente a integração regional e à globalização. In KOELEPP, Gerd. *Brasil: modernização e globalização*. Madrid: Iberoamericana; Frankfurt am Main: Vevuert, 2001.
- LIMA, Antônio Ernani Martins (2003). *Avaliação de impacto e de efeitos econômicos nas regiões do RS e dos projetos e investimentos industriais incentivados pelo FUNDOPEM (1989-1998)*. Rio Grande do Sul: Instituto de Economia da UFRS - Tese de Doutorado.
- LOPREATO, Luiz Cazeiro (1992). *Crise de Financiamento dos Governos Estaduais (1980/1988)*. Campinas. (Tese de Doutorado).
- _____ (1993). *Crise de Financiamento dos governos estaduais (1980/1988)*. Texto para Discussão. IE/UNICAMP, n. 26. Campinas: IE/UNICAMP.
- _____ (1997). Um novo caminho para o federalismo no Brasil? *Economia e Sociedade* n.9. Campinas: IE/ Unicamp.
- _____ (2000). Federalismo e finanças estaduais: algumas reflexões. Texto para Discussão, IE/UNICAMP, n. 98. Campinas: IE/UNICAMP.
- _____ (2002). *O colapso das finanças estaduais e a crise da federação*. São Paulo: Editora Unesp, IE/UNICAMP.

- LOURENÇO, Gilmar Mendes. Industrialização e Guerra Fiscal. In: LOURENÇO, Gilmar Mendes. *A Economia Paranaense nos anos 90: um modelo de interpretação*. Curitiba: Ed. do Autor, 2000.
- _____. *A economia paranaense em tempos de globalização*. Curitiba, Editora do Autor: 2003.
- _____. *Economia paranaense: fatores de mudança e entraves ao desenvolvimento*. Curitiba, Editora do Autor: 2007.
- MACEDO, Mariano (2008). *Uma agenda de competitividade para a indústria paulista*. São Paulo: Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE)/Instituto de Pesquisas Tecnológicas do Estado de São Paulo (IPT). Disponível em: www.ipt.br/atividade/pit/notas.
- MARCONI, N. (2008). Existe doença holandesa no Brasil? *Anais do XIII Encontro Nacional de Economia Política*. João Pessoa, PB.
- MATOS, Elmer N. (2006^a). Estatísticas Básicas – Fundos Constitucionais de Financiamento. *Boletim Regional nº 2 – informativo da política nacional de desenvolvimento regional*. Brasília: Ministério da Integração, maio-agosto, p. 36-44.
- _____. (2006b). Estatísticas Básicas – Fundos Constitucionais de Financiamento parte 2. *Boletim Regional nº 2 – informativo da política nacional de desenvolvimento regional*. Brasília: Ministério da Integração, setembro-dezembro, p. 29-44.
- MELO, Maria Cristina Pereira de & TEIXEIRA, Márcia Jucá. *Indústria de Confeções no Ceará: uma análise dos investimentos dos anos 90*. In: AMARAL FILHO, Jair. *Federalismo Fiscal e Transformações Recentes no Ceará*. Fortaleza: INESP, 2000.
- MINAS GERAIS. *LEIS E DECRETOS*.
- MOTA, Fernando Macedo (2002). Integração e dinâmica regional: o caso capixaba (1960-2000). Campinas; UNICAMP/Instituto de Economia – tese de Doutorado.
- MOURA, Mônica (2002). Federalismo e Dívida Estadual no Brasil. *Texto para discussão IPEA n.866*. Rio de Janeiro: IPEA.
- _____. (2006). A crise da dívida estadual. In PINTO, Márcio Percival; BIASOTO JR., Geraldo (orgs). *Política Fiscal e Desenvolvimento no Brasil*. Campinas: Editora Unicamp.
- MYRDAL, Gunnar (1965). *Teoria econômica e regiões subdesenvolvidas*. Rio de Janeiro, Editora Saga.
- NASCIMENTO, Carlos Alves; CARDOZO, Soraia A.; CUNHA, Samantha Ferreira (2009). *Reprimarização ou Dependência Estrutural de Commodities: o debate em seu devido lugar*. Anais do XIV Encontro Nacional de Economia Política (ENEP), São Paulo.
- NEGRI, Barjas. (1996). *Concentração e Desconcentração industrial em São Paulo (1980-1990)*. Campinas: Editora da Unicamp.
- OLIVEIRA, Fabrício Augusto (1978). *Um Estudo da Reforma Tributária de 1966*. Belo Horizonte (Dissertação de Mestrado).
- _____. (1985). *A Crise do Sistema Fiscal Brasileiro 1965 – 1983*. Campinas. (Tese de Doutorado)

-
- (1992) *Crise, Reforma e Desordem do Sistema Tributário Nacional*. Campinas. (Tese de Livre Docência).
- OLIVEIRA, Fabrício Augusto; DUARTE FILHO, Francisco Carvalho. (1999). A Política de incentivos fiscais em Minas Gerais. In FUDAP. *Estudos de Economia do Setor Público n° 5. Guerra Fiscal no Brasil: três estudos de caso: Minas Gerais, Rio de Janeiro e Paraná*. São Paulo: FUNDAP.
- OLIVEIRA, Luiz Guilherme de. (2002). Alguns aspectos da guerra fiscal. In KON, Anita (org.). *Unidade e fragmentação – a questão regional no Brasil*. São Paulo: Editora Perspectiva.
- PASCHOAL, Júlio Alfredo Rosa (2001). *O papel do FOMENTAR no processo de estruturação industrial em Goiás (1984-1999)*. Dissertação de Mestrado. Uberlândia: Universidade Federal de Uberlândia/Instituto de Economia.
- PRATES, Daniela Magalhães (2005). A inserção externa da economia brasileira no governo Lula. In. CARNEIRO, Ricardo (org.). *A Supremacia dos Mercados e a Política Econômica do Governo Lula*. São Paulo: FAPESP/UNESP.
- PÊGO FILHO, Bolívar; CÂNDIDO JUNIOR; José Oswaldo; PEREIRA, Francisco (1999). Investimento e financiamento da infra-estrutura no Brasil: 1990-2002. Texto para Discussão do IPEA, n° 680. Brasília: IPEA.
- PEREIRA, Guilherme (1998). *Política Industrial e localização de investimentos – o caso do Espírito Santo*. Vitória: EDUFES.
- PESSOTI, Bruno Casseb; PESSOTI, Gustavo Casseb. (2008). Política Industrial ou Isenção Fiscal? Uma análise da atração de investimentos industriais na Bahia no período 1991-2006. *Revista de Desenvolvimento Econômico*. Salvador: Universidade Salvador. Ano X, n° 18, dezembro.
- PESSOTI, Gustavo Casseb. (2008). *Um estudo da política industrial na Bahia entre 1950 e 2005*. Dissertação de Mestrado. Salvador: Universidade Salvador.
- PIANCASTELLI, Marcelo, PEROBELI, Fernando. ICMS: evolução recente e guerra fiscal. Texto para discussão IPEA, n. 402, Brasília, IPEA, 1996.
- PINTO, Elísia Medeiros (2006). *Política Fiscal e seus efeitos no desenvolvimento regional do estado da Bahia: um estudo sobre incentivos fiscais no estado da Bahia no período de 1994 a 2005*. Dissertação de Mestrado. Salvador: Universidade Salvador.
- PONTES, Paulo Araújo (2003). *Política Industrial no Estado do Ceará: uma análise do FDI-PROVIN, 1979-2002*. Dissertação de Mestrado. Fortaleza: UFC/CAEN.
- PONTES, Paulo Araújo (2005). **Análise da política de incentivo ao desenvolvimento industrial do estado do Ceará no período 2001-2004**. Fortaleza: Governo do Estado do Ceará Secretaria do Planejamento e Coordenação (Seplan)/ Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará (Ipece). Nota Técnica n° 12.
- PONTES, Paulo Araújo; VIANNA, Pedro Jorge; HOLANDA, Marcos Costa. (2006a). *A Política de Atração de Investimentos Industriais do Ceará: uma análise do período 1995-2005*. Texto para Discussão do IPECE, n° 26. Fortaleza: IPECE.

- PONTES, Paulo Araújo; VIANNA, Pedro Jorge Ramos; HOLANDA, Marcos Costa (2006b). *Um perfil das empresas atraídas pelo FDI no período 2001-2006*. Texto para Discussão do IPECE, n° 28. Fortaleza: IPECE.
- PRADO, Sérgio Roberto Rios do. (2000). Guerra Fiscal e políticas de desenvolvimento estadual no Brasil. *Revista Economia e Sociedade*. Campinas, vol. 13.
- QUEIROZ, Danielle Maia; FROTA, Ellen Larissa de Oliveira. Incentivos Fiscais na Zona Franca de Manaus. In. MARTINS, Ives Gandra da Silva; RAMOS FILHO, Carlos Alberto; PEIXOTO, Marcelo Magalhães. *Tributação na Zona Franca de Manaus – comemoração dos 40 anos da ZFM*. São Paulo: MP Editora, 2008.
- REGUEIRA, Krongnon Wailamer de Souza. (2003). A política industrial nos anos 90 e a alocação de recursos produtivos: guerra e renúncia fiscal. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*. Curitiba, n. 104.
- REZENDE, Fernando. Federalismo Fiscal: novo papel para Estados e Municípios. Julho de 1997 (mimeo).
- RIBAS Jr., Darwin. (2004). FUNDOPEM: análise do funcionamento e controle do incentivo. Porto Alegre: PUC-RS.
- RIBEIRO, Alísio Cláudio Barbosa. Os incentivos fiscais estaduais como instrumento complementar de política industrial para Zona Franca de Manaus. In. MARTINS, Ives Gandra da Silva; RAMOS FILHO, Carlos Alberto; PEIXOTO, Marcelo Magalhães. *Tributação na Zona Franca de Manaus – comemoração dos 40 anos da ZFM*. São Paulo: MP Editora, 2008.
- _____. Os princípios da política estadual de incentivos fiscais. In. RIBEIRO, Alísio Cláudio Barbosa (et. al.). *Estudos de Direito Tributário*. Manaus: Editora Caminha Consultoria Ltda., 2006.
- RIO DE JANEIRO *LEIS E DECRETOS*.
- RIO GRANDE DO SUL. *LEIS E DECRETOS*.
- ROCHA, Antônio Glauter Teófilo. (2004). Os governos aprendem, as políticas evoluem. Fatores cognitivos e políticos moldando as políticas industriais da Bahia, do Ceará e de Pernambuco. Rio de Janeiro: PUC, Tese de Doutorado.
- ROCHA, Ernesto dos Santos Chaves. Os incentivos do ICMS na Zona Franca de Manaus. In. MARTINS, Ives Gandra da Silva; RAMOS FILHO, Carlos Alberto; PEIXOTO, Marcelo Magalhães. *Tributação na Zona Franca de Manaus – comemoração dos 40 anos da ZFM*. São Paulo: MP Editora, 2008.
- RODRÍGUEZ-POSE, Andrés & ARBIX, Glauco. Estratégias do desperdício: a guerra fiscal e as incertezas do desenvolvimento. *Novos Estudos*, n. 54, São Paulo, julho de 1999.
- SILVA, Eduardo Rodrigues (2002). A Economia Goiana no Contexto Nacional: 1970-2000. Campinas; UNICAMP/Instituto de Economia – tese de Doutorado.
- SILVA, Maria Abadia. *Guerra Fiscal e Finanças Federativas no Brasil: o caso do setor automotivo*. Campinas: Unicamp/Dissertação de Mestrado, 2001.

- SILVEIRA, Rodrigo Frota da. (2006). ICMS: fragilidades, fraudes, benefícios e guerra fiscal. Perda de neutralidade e ineficiência econômica: o caso dos distribuidores de medicamento. *Primeiro Seminário de Estudos Tributários da Secretaria da Fazenda do estado de São Paulo – ICMS: autonomia, isonomia, livre concorrência e desenvolvimento*. São Paulo (mimeo).
- SILVEIRA, Rodrigo Frota da; CASTILHO, Fábio Roberto C. (2005). *Análise da guerra fiscal travada entre os governos estaduais brasileiros sob a lente da teoria de Direitos de Propriedade desenvolvida no âmbito das pesquisas relativas ao tema “Law and Economics”*. São Paulo (mimeo).
- SOUZA, Celina (2004). Governos locais e gestão de políticas sociais universais. *São Paulo em Perspectiva*, v. 18, n. 2, São Paulo, abr./jun.
- SUFRAMA (2007). *Indicadores de desempenho do Pólo Industrial de Manaus – a história do PIM em tabelas e gráficos*. Manaus: SUFRAMA.
- UDERMAN, Simone (2008). Indústria e desenvolvimento regional: uma análise das estratégias de industrialização na Bahia. Salvador: FIEB.
- VARGAS, Neide César. (2006). Estados no Brasil e o controle fiscal e financeiro pela União pós-Real. Campinas: IE/UNICAMP, Tese de Doutorado.
- VARSANO, Ricardo. A Guerra Fiscal do ICMS: quem ganha e quem perde. Texto para discussão IPEA, n. 500, Rio de Janeiro, IPEA, 1997.
- _____ et al. Uma análise da carga tributária no Brasil. Texto para discussão IPEA, n. 583, Rio de Janeiro: IPEA, 1998.
- VIEIRA, Danilo Jorge (2006). Finanças públicas e desenvolvimento econômico em Minas Gerais: as implicações da renegociação da dívida para as políticas de fomento estadual. Dissertação de Mestrado. Campinas: Instituto de Economia/UNICAMP
- VIOL, Andréa Lemgruber. (1998). *A competição Tributária em economias federativas: aspectos teóricos, constatações empíricas e uma análise do caso brasileiro*. Brasília, UNB – Dissertação de Mestrado.
- WERNER, Baer; HADDAD, Eduardo; HEWINGS, Geoffrey. (2002). O Impacto das políticas neoliberais no Brasil. In KON, Anita (org.). *Unidade e fragmentação – a questão regional no Brasil*. São Paulo: Editora Perspectiva.

ANEXO I

Políticas estaduais de atração de investimentos no Brasil: o acirramento da guerra fiscal nos anos 1990.

Para a elaboração dessa parte do trabalho fizemos análise das regras que regulamentam e regulamentaram os programas de atração de investimentos para os estados selecionados; utilizamos trabalhos escritos sobre o tema, muitos deles obtidos nas viagens realizadas aos respectivos estados; e incorporamos informações levantadas nas entrevistas realizadas nas secretarias estaduais. Nosso objetivo, neste Anexo, consiste, portanto, em construir um panorama das principais alterações na política de incentivos dos estados analisados, por isso apresentaremos, inclusive, programas que já foram extintos.

1. A especificidade do estado do Amazonas: Zona Franca de Manaus e Incentivos Fiscais Estaduais

A análise dos incentivos fiscais que vigoram no estado do Amazonas deve ser dividida em duas partes: primeiramente, deve-se apresentar a sistemática de incentivos no âmbito da Zona Franca de Manaus, garantidos por Lei Federal; por outro lado, sob a justificativa de complementaridade aos incentivos garantidos pelo Governo Federal, o Estado do Amazonas vem, desde 2003, atuando mais ativamente na concessão de incentivos com base no ICMS. A seguir, apresentaremos esses dois mecanismos de incentivos.

1.1. Os incentivos no Pólo Incentivado de Manaus (PIM)

Em Manaus, foi criado um Porto Livre, em 1957, através de Legislação Federal. Em 1967 instituiu-se a Zona Franca de Manaus, que, segundo Queiroz e Frota (2008: 89), tinha os seguintes objetivos:

- a) instalar no interior da Amazônia Ocidental um programa de desenvolvimento industrial, comercial e agropecuário; b) gerar emprego e renda na Amazônia Ocidental, propiciando um efeito multiplicador na economia regional; c) buscar a ocupação econômica da Amazônia Ocidental e de suas regiões fronteiriças; d) atenuar as desigualdades entre as duas amazônias e as demais regiões do Brasil.

Além de promover grandes volumes de investimentos em infra-estrutura para a criação da Zona Franca de Manaus (ZFM), o governo Federal instituiu a Superintendência da Zona Franca

de Manaus (SUFRAMA), responsável pela implementação das políticas de estímulo aos investimentos e, para a sustentabilidade do “modelo Zona Franca”, garantiu uma série de incentivos fiscais para as empresas que lá viessem a realizar investimentos.

Apesar da política de desenvolvimento regional instituída na Amazônia Ocidental abarcar instrumentos de incentivos que extrapolam a produção industrial e contemplam estímulos às atividades comerciais e agropecuárias, nossa abordagem se restringirá aos estímulos aos investimentos localizados no Pólo Industrial de Manaus (PIM).

Antes de descrevermos os incentivos fiscais que vigoram na ZFM, vale ressaltar que houve, pelo menos, três momentos importantes para a política voltada para o estímulo às inversões industriais no PIM. Macedo (2008) destaca que entre os anos de 1967 e 1976, ao haver liberdade plena de importações, houve uma grande expansão do setor terciário, através da predominância das atividades comerciais, com efeitos positivos sobre o turismo. A partir do final da década de 1960 há um crescimento considerável da atividade industrial, e na década de 1970 foram instituídos os índices mínimos de nacionalização para aqueles produtos que fossem industrializados na ZFM e comercializados em outras partes do território nacional. No início dos anos 1990, com a abertura comercial, a funcionalidade da ZFM ficou comprometida, o que levou à criação do princípio do Processo Produtivo Básico (PPB). Os benefícios fiscais oferecidos aos investidores foram garantidos, inicialmente, por um período de trinta anos e a Constituição de 1988 assegurou os incentivos na ZFM até o ano de 2013, com posterior prorrogação de mais 10 anos de prazo.

No que se refere aos incentivos fiscais, as empresas instaladas no PIM até 31 de março de 1992 têm redução de até 88% do Imposto de Importação (II) na aquisição de insumos, máquinas e equipamentos. Para as demais empresas é aplicado um coeficiente de redução que estimula a aquisição de insumos, máquinas e equipamentos nacionais. Desde 2006 os produtos de informática também estão sujeitos a essas mesmas regras. No que se refere ao Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), há isenção tanto nos produtos que entram no PIM, quanto para os produtos lá fabricados e vendidos para outras localidades do território nacional.

Existem, ainda, os seguintes benefícios referentes ao PIS e COFINS: a alíquota é zero para aqueles produtos que são importados pela ZFM (provenientes de outros países ou de outras localidades do território nacional) e que sejam destinados tanto ao consumo quanto à produção.

Neste benefício estão inseridos matérias-primas, insumos, embalagens, máquinas e equipamentos.

A Lei Federal que garante os incentivos ao PIM, também contempla incentivos relacionados ao ICMS. Vale lembrar, que inicialmente todas vendas do restante do país à ZFM, inclusive de outros municípios do estado do Amazonas que não estejam na abrangência da ZFM, eram equiparadas à exportação. Desta forma, quando as demais localidades do território nacional remetiam mercadorias à ZFM com o objetivo de consumo interno, industrialização ou reexportação, não havia incidência de ICMS e as empresas vendedoras (exportadoras) tinham o direito de acúmulo de crédito fiscal, que deveria ser reconhecido pelo estado de origem.

Em 1988, esta sistemática sofreu alterações, de modo que nas transações de vendas de mercadorias de outros estados para a ZFM o benefício não é mais assegurado para as mercadorias nacionalizadas, mas apenas para mercadorias industrializadas produzidas no Brasil. Além disso, não é mais permitida a isenção para mercadorias destinadas ao consumo final, mas apenas para aquelas que serão comercializadas, exportadas, ou utilizadas como insumos industriais. Segundo Rocha (2008: 99),

A operacionalidade desse incentivo se inicia com a remessa isenta de ICMS para a Zona Franca de Manaus, e manutenção de crédito fiscal, tratando-se de contribuinte industrial. Para que a isenção alcance o adquirente das mercadorias, é obrigatória a concessão de desconto pelo fornecedor sobre o preço da mercadoria em valor idêntico ao da isenção. O incentivo se completa com a autorização de crédito presumido de ICMS no valor da renúncia da unidade de origem.

Em síntese, no que diz respeito aos benefícios fiscais, a produção no Pólo Incentivado de Manaus conta com uma série de incentivos referentes aos impostos de competência federal. Soma-se a eles a isenção de ICMS, que é um imposto de competência estadual, nas operações de vendas de mercadorias industrializadas originadas de qualquer Unidade da Federação, uma vez que estas transações são equiparadas às exportações.

No início dos anos 1990, a opção política pela abertura comercial teve importantes impactos sobre a dinâmica do PIM. À medida que um dos elementos de grande importância para garantir competitividade às indústrias instaladas no PIM consistia na possibilidade de importação de produtos utilizados na produção industrial com redução do imposto de importação, a abertura comercial traz uma importante distorção a esta sistemática, pois ao reduzir as alíquotas de importação em todo território nacional reduz as vantagens competitivas garantidas até então ao PIM.

Neste sentido, sob os impactos da abertura econômica sobre o nível de produção e pessoal ocupado no PIM, a política de atração de investimentos inseriu um novo elemento na tentativa de garantir um maior adensamento das cadeias produtivas e elevação de investimentos. Este novo elemento consistiu na introdução do Processo Produtivo Básico, o PPB, que consiste em um conjunto mínimo de operações que devem ser realizadas dentro de um estabelecimento fabril instalado no PIM, para que a empresa tenha direito a todos os benefícios fiscais. Este conjunto mínimo de operações definirá quais procedimentos são necessários para considerar o produto final como nacional, e não nacionalizado, e busca estimular que as empresas produtoras de bens finais demandem produtos intermediários e de empresas instaladas no PIM.

Entretanto, os dados não parecem mostrar que o PPB tenha tido efeitos expressivos para reverter os impactos das políticas macroeconômicas dos anos de 1990. **Isto nos permite afirmar que, uma economia aberta, com valorização da moeda e redução de gastos públicos é incompatível com política de crescimento e, principalmente, com política de desenvolvimento regional, da qual faz parte, de forma imprescindível, políticas ativas de desenvolvimento regional.**

1.2. Os incentivos estaduais no estado do Amazonas

Além dos incentivos fiscais que envolvem o ICMS, garantidos pela Constituição Federal ao PIM, o estado do Amazonas desde o final dos anos de 1990 vem oferecendo outros incentivos com base no ICMS sob a justificativa de complementação à política federal voltada para o PIM. Até 2003, vigoravam incentivos relacionados à restituição total ou parcial do ICMS e concessão de crédito presumido. Entretanto, segundo Ribeiro (2008), tais incentivos traziam distorções principalmente no que se refere às definições de bem pioneiro e bem similar.

Em 2003 o governo do estado do Amazonas fez mudanças significativas na legislação do estado para a implementação de uma gama de incentivos fiscais voltados para os investimentos que se direcionarem ao estado. Essas mudanças tornaram a política de incentivos mais ampla. Vale ressaltar que esses benefícios são cumulativos aos incentivos oferecidos no âmbito da ZFM.

De acordo com Ribeiro (2008), os incentivos fiscais oferecidos pelo governo estadual, tendo como base o ICMS, são: crédito estímulo, diferimento, crédito presumido e redução de base de cálculo. A concessão de incentivos é condicionada à aprovação, pelo Conselho de Desenvolvimento do Estado do Amazonas (CODAM), de projeto apresentado pela empresa.

Crédito estímulo

Trata-se de um desconto, que varia entre 55% e 100%, incidente sobre o ICMS devido pelo contribuinte. Após a apuração do ICMS devido resultante dos débitos e créditos fiscais, aplica-se o percentual de incentivo fiscal sobre o saldo devedor. Os níveis de crédito estímulo variam de acordo com a competitividade do produto no estado do Amazonas (de acordo com as definições da Lei 2.866/03).

Os bens intermediários estão sujeitos a descontos que vão de 75% a 100%; para bens de capital, produtos de limpeza, produtos alimentícios, mídias virgens e gravadas, o crédito estímulo é de 90,2%. Para os demais bens, entre eles monitor de vídeo, aparelhos telefônicos celular e de telefonia fixa, bens de informática, o crédito estímulo é de 100%.

Diferimento

Este incentivo é oferecido para bens intermediários de modo que a cadeia produtiva fique onerada apenas no final. Na prática, o diferimento ocorre em duas situações: uma primeira possibilidade é o não recolhimento do ICMS na importação de insumos industriais que serão utilizados na fabricação de produtos intermediários; outra situação consiste na venda de produto intermediário que seja destinado à produção de produtos que são elaborados por outra empresa incentivada. Nestes dois casos o lançamento do ICMS como débito ocorrerá apenas na saída do bem final.

Entretanto, vale lembrar que na saída do bem final poderá existir outros benefícios, de modo que o imposto recolhido será bem menor que o devido. Trata-se do caso específico do crédito presumido de regionalização, que consiste em um crédito de 7% sobre o valor da operação de aquisição de bens intermediários que foram contemplados pelo benefício do diferimento, por parte de uma empresa que tenha projeto aprovado pela CODAN e seja produtora de bens finais. Em outras palavras, a empresa produtora de bem final, que adquirir bem intermediário que foi contemplado pelo benefício do diferimento, se apropria de um crédito de 7% sobre a operação de aquisição do referido bem.

Redução de Base de Cálculo

Há dois casos específicos de redução de base de cálculo no estado do Amazonas: a produção de PCI destinada à produção de áudio e vídeo é contemplada com redução de 55% em

sua base de cálculo; a importação de insumos para emprego na produção de bens de capital tem redução de 64,5% da base de cálculo.

2. Política de atração de investimentos no estado do Ceará.

No Estado do Ceará, atualmente, o principal instrumento de atração de investimentos consiste no Fundo de Desenvolvimento Industrial (FDI), que apresenta o Programa de Incentivo ao Desenvolvimento Industrial (PROVIN) como principal subprograma. O FDI foi implementado em 1979, tendo como o principal instrumento de incentivo, até o ano de 2003, o financiamento de parte do ICMS devido pelas empresas incentivadas. Assim como outras UFs, nos anos de elevada inflação a atratividade do programa consistia na ausência de correção monetária, ao passo que com a estabilização de preços os descontos sobre o valor devido pelas empresas assegurou a essência do programa, que consiste, na prática, em isenção de parte do imposto devido.

Até o ano de 1995 as alterações na legislação do FDI/PROVIN restringiram-se a identificar, com mais precisão, quais seriam seus objetivos, e determinar, de acordo com mudanças institucionais, o órgão gestor do Fundo. Segundo Rocha (2004)⁵⁵, no Governo de Gonzaga Mota (1982-1986) a política de atração de investimentos no estado do Ceará foi praticamente abandonada, “inclusive com a suspensão dos contratos de incentivos fiscais vigentes”. A política de incentivos foi retomada no governo de Tasso Jereissati (1986-1990), mas foi em meados da década de 1990 que o estado passou a ter uma atuação mais ativa na atração de investimentos, tendência também verificada para os demais estados da federação.

O PROVIN era o único benefício no âmbito do FDI até o ano de 1995 e ainda hoje pode ser considerado o benefício com menores restrições para ser adotado e mais utilizado pelas empresas. Em decorrência disso, na literatura que aborda a política de incentivos no estado do Ceará, grande parte dos autores trata como sinônimos o FDI e PROVIN, mas existem várias modalidades de FDI, sendo o PROVIN a mais utilizada em virtude de sua menor seletividade.

A partir de julho de 1995 ocorreram alterações significativas no FDI/PROVIN. Além das mudanças em valores e prazos dos incentivos, criaram-se programas voltados para a promoção das exportações, às atividades portuárias, aquisição de bens de capital e insumos do exterior,

⁵⁵ Ver também Pontes (2003).

entre outros⁵⁶. A multiplicidade de incentivos reforça a tendência de intensificação da disputa com os demais entes federados.

Neste sentido, chama atenção a implementação do Programa de Incentivo às Atividades Portuárias Industriais do Ceará – PROAPI, destinado apenas para empresas exportadoras. Através desse benefício o estado, todo mês, deveria creditar à empresa beneficiária um valor de financiamento equivalente a 11% do valor FOB exportado pela respectiva empresa. Esses valores seriam pagos pelas empresas após 60 meses, corrigidos pela TJLP, com retorno de apenas 10% do valor financiado. Ou seja, o Estado se comprometia a renunciar 90% do valor do financiamento. O PROAPI abrangeu predominantemente os setores de couro e calçadista. Segundo informações obtidas na Secretaria da Fazenda do Ceará, o PROAPI foi extinto, mas, em abril de 2008 ainda tinham cerca de 20 empresas se beneficiando deste programa em virtude do prazo de vigência dos contratos que foram assinados entre empresas e o estado do Ceará.

A postura do estado do Ceará diante do acirramento da disputa entre os estados brasileiros para a atração de empresas através de concessão de incentivos fiscais e financeiros também pode ser claramente observada com as regras para concessão de benefícios através do FDI/PROVIN implementadas em 1995, como ilustra o Quadro I. As mudanças mais expressivas consistiram na redução das taxas de retorno e ampliação dos prazos de fruição do benefício, fatores que evidenciam uma participação ativa do governo do estado do Ceará na concorrência interestadual que se manifestou como um verdadeiro leilão de incentivos nos anos de 1990. À medida que a taxa de retorno reduz de 100% para 60% no que se refere aos investimentos realizados na Região Metropolitana de Fortaleza (RMF) e para 25% para os investimentos fora da RMF, as empresas beneficiadas têm um desconto, respectivamente, de 40% e 75% sobre o ICMS financiado.

⁵⁶ Outros programas de atração de investimentos com base no incentivo fiscal do estado do Ceará: Programa de Incentivo às Atividades Portuárias Industriais do Ceará – PROAPI, criado em 1995, já foi extinto; Programa de Desenvolvimento do Comércio Internacional e das Atividades Portuárias do Ceará – PDCI, implementado em 1996, já foi extinto; Programa de Desenvolvimento de Cadeias Produtivas do Ceará – PROCAPI criado em 2003; Programa de Desenvolvimento do Complexo Industrial e Portuário do Pecém e da Economia do Ceará – PRODECIPEC, criado em 2003; Programa de Incentivo às Centrais de Distribuição de Mercadorias do Ceará – PDCM, criado em 2005.

Quadro I: Principais mudanças nas regras de concessão de incentivo entre os anos de 1993 e 1995 – FDI/PROVIN, Ceará.

Principais mudanças nas regras de concessão de incentivo	1993			1995			
	Na RMF	Fora da RMF		Na RMF	300Km da RMF	Entre 300Km e 500Km da RMF	superior a 500 km
Porcentagem do ICMS financiado	60	Imp./amp. 75%	reloc. 80	60	75	75	75
Carência	3	3	3	3	3	3	3
Fruição (em anos)	6	10	10	6	10	13	15
Retorno	100	100%	100	60	25	25	25

Fonte: PONTES, Paulo Araújo; VIANNA, Pedro Jorge Ramos; HOLANDA, Marcos Costa (2006b).

A utilização de descontos sobre o valor financiado não é utilizada apenas pelo estado do Ceará e consiste em um instrumento que tem efeitos parecidos à não cobrança de correção monetária que ocorria nos momentos de elevada inflação: na prática os descontos funcionam como renúncia fiscal, pois parte do valor concedido como benefício fiscal ou financeiro não retornará aos cofres públicos. O Estado de Goiás, por exemplo, garante descontos de até 100% do valor financiado e, naquele estado, o valor financiado, por sua vez, pode corresponder a até 75% do ICMS total que as empresas incentivadas deveriam recolher (MACEDO, 2008).

Até o ano de 2003 as concessões de incentivos no estado do Ceará consistiam em verdadeiras operações triangulares. As empresas recolhiam o ICMS e o governo do estado concedia empréstimos através do FDI em um valor correspondente a uma parte do ICMS gerado pela empresa. O incentivo concedido pelo FDI-PROVIN consiste, a partir das reformas implementadas em 2003, na dilação do prazo de pagamento do ICMS gerado pelo estabelecimento industrial. A nosso ver, tanto pressões dos municípios, quanto a Lei de Responsabilidade Fiscal, que exige que sejam previstos no orçamento os recursos destinados às políticas de atração de investimentos, influenciaram as reformulações no FDI na presente década.

Pontes, Viana e Holanda (2006a) apontam que a reformulação da legislação que regia o FDI/PROVIN, em 2003, tentou dinamizar áreas consideradas como pólos de desenvolvimento industrial à medida que identificaram municípios que poderiam ser “germes de aglomerações industriais”. Desta forma, criou-se critérios de pontuação com o intuito de privilegiar, através da concessão de incentivos, as referidas localidades. Através da sistemática de pontuação⁵⁷, os prazos e retornos do benefício foram definidos como ilustra o Quadro II. O benefício mínimo

⁵⁷ A sistemática de pontuação implementada em 2003 incluiu volume de investimentos, setores e cadeias produtivas, impacto sobre a demanda de matérias-primas, insumos e serviços locais, geração de emprego, responsabilidade social, cultural e ambiental, além dos setores e cadeias produtivas

seria de dilação do prazo de pagamento de 25% do ICMS recolhido pela empresa beneficiada e o benefício adicional seria definido em função da pontuação que a empresa adquirisse, onde cada ponto corresponderia a 1% de benefício, podendo atingir o máximo de 75% do ICMS.

Quadro II: Critérios para prazo e retorno a partir de 2003, FDI/PROVIN, Ceará.

Prazo	
0 a 24 pontos	5 anos
25 a 34 pontos	8 anos
mais de 35 pontos	10 anos
Retorno	
mais de 30 pontos	10%
20 a 29 pontos	15%
de 0 a 19 pontos	25%

Fonte: PONTES, Paulo Araújo; VIANNA, Pedro Jorge Ramos; HOLANDA, Marcos Costa (2006b).

Segundo Rocha (2004), a política industrial do Ceará a partir de 2003 incorporou novos elementos na tentativa de formulação de uma política industrial, mas na prática continuou baseada quase que exclusivamente na atração de empreendimentos industriais por meio de incentivos fiscais. Pontes, Viana e Holanda (2006a) destacam, por sua vez, que a legislação instituída em 2003, ao contrário dos objetivos definidos por seus formuladores, provocou a concentração de incentivos no município de Maracanaú, situado na Região Metropolitana de Fortaleza (RMF), não conseguiu incentivar a formação de novos pólos de desenvolvimento industrial, elevou a relação entre investimentos e geração de empregos, de modo que as empresas atraídas tiveram menor capacidade de geração de empregos e, por fim, as empresas atraídas para a RMF passaram a receber benefício médio maior que as empresas que se instalaram no interior do Estado.

Em 2008, nova metodologia para definição do benefício no âmbito do PROVIN foi instituída com alteração das regras para pontuação. O benefício mínimo continuou sendo 25% do ICMS devido e o benefício adicional passou a ser definido em função da pontuação adquirida pela empresa. A pontuação total (Pt) passou a ser definida, a partir de então, pela somatória das pontuações referentes a geração de emprego, custo de transação, localização, responsabilidade social, cultural e ambiental, pesquisa e desenvolvimento e adequabilidade à base de produção regional.

Os retornos passaram a ser definidos da seguinte forma: para pontuação igual ou menor que 75, o retorno será de 25%. Para pontuação acima de 75, o retorno será dado pela seguinte fórmula: $[25-(Pt-75)]\%$. Com essa nova pontuação, o máximo de pontos que a empresa pode obter é 100, o que significa que para as empresas que atingirem pontuação total máxima, o retorno é de zero. Em outras palavras, caso a empresa alcance a pontuação máxima, não é preciso que haja retorno aos cofres públicos do ICMS que teve seu recolhimento dilatado no tempo e a empresa recolhe apenas 25% do imposto total que deveria ser recolhido na ausência do benefício.

Na hipótese de alcançar o menor número de pontos possível, é obrigada a retornar 25% do ICMS diferido no tempo aos cofres públicos estaduais (ou seja, pagaria 43,75% do ICMS total que deveria ser recolhido na ausência de benefício). No que diz respeito à definição do prazo do benefício, se a pontuação for maior ou igual a 50, o prazo do benefício será de 10 anos. Para uma pontuação que esteja entre trinta e cinquenta, o prazo será oito anos. Para pontuação abaixo de 35, o prazo será de cinco anos.

Desde 2003 definiu-se 75% como limite máximo do ICMS a ser financiado, o que se deve ao fato de que, anteriormente, muitas empresas tiveram financiamento correspondente a até 100% do ICMS recolhido. A problemática colocada estava associada às transferências intergovernamentais que exigem que os governos estaduais transfiram 25% do ICMS arrecadado aos municípios. Por se tratar de uma operação triangular, o ICMS é arrecadado e posteriormente é transferido à empresa na forma de empréstimo. Em decorrência disso, o governo estadual comprometia os mesmos recursos com duas finalidades distintas: empréstimos a empresas e transferência aos municípios.

Em síntese, a política de atração de investimentos do estado do Ceará, de forma semelhante às práticas das demais Unidades da Federação, tornou-se mais agressiva nos anos de 1990 e passou por várias reformulações que muitas vezes foram desencadeadas pelas mudanças de governo, seguindo, portanto, o ciclo político e não consistindo em uma política de longo prazo voltada para a superação das heterogeneidades espaciais inter e intra-estaduais. Além disso, apesar de ter o FDI/PROVIN como principal instrumento de atração de empresas, desde dos anos 1990 o estado apresentou uma multiplicidade de programas.

Rocha (2004) destaca os conflitos que surgiram em torno da política cearense de incentivos já no final dos anos 1990. A Secretaria de Desenvolvimento Econômico (SDE) - agência responsável pela implementação da política de atração de investimento até 2007, ano em

que foi substituída pelo Conselho Estadual de Desenvolvimento Econômico (CEDE) – defendia que a política de incentivos não comprometia a saúde financeira do Estado, hipótese questionada pela SEFAZ e SEPLAN. Tal questionamento era baseado no fato de que, no final da década de 90, cerca de 15% da arrecadação de ICMS do Estado consistiam em repasses ao FDI, nível que ultrapassava o assegurado em lei, que era de 10% da receita de ICMS.

Essa elevada relação entre gastos com o FDI e receita de ICMS deve-se, também, ao fato de muitas empresas já instaladas no estado terem pleiteado incentivos (e terem conseguido), caindo por terra a argumentação de que essa política era voltada para novos investimentos que, mesmo sendo contemplados pelo financiamento do FDI, possibilitariam alguma variação positiva nas receitas estaduais, fossem através do recolhimento de ICMS feito pelas próprias empresas incentivadas que não tivessem um financiamento de 100% do ICMS, fosse pelos efeitos dinâmicos para trás ou para frente que essas empresas poderiam causar no estado. Outro fator já mencionado, e que interfere no peso do recursos do FDI sobre a arrecadação de ICMS, consiste no fato de muitas empresas terem utilizado benefícios que correspondiam a 100% do ICMS recolhido.

3. Os programas de atração de investimentos do estado da Bahia

O estado da Bahia apresentou, a partir dos anos 90, uma série de programas baseados em incentivos fiscais e financeiros voltados para a atração de empresas.

O Programa de Promoção do Desenvolvimento da Bahia – PROBAHIA – instituído em 1991, consistia na concessão de financiamento de até 75% do ICMS recolhido pela empresa, com prazos de financiamento de 6 a 10 anos, com carência de 3 a 5 anos. Assim como diversos outros programas dos demais estados, o atrativo desse programa consistia justamente na não utilização da correção monetária. Esse programa vigorou até o final dos anos 90 e, a partir de 2001, o principal programa de incentivo na Bahia passou a ser o DESENVOLVE.

Além desses programas mais gerais, o estado da Bahia lançou diversos programas voltados para setores específicos, alguns estão em funcionamento há algum tempo, outros foram reformulados ou até perderam sua funcionalidade. Alguns programas setoriais foram instituídos para beneficiarem empresas específicas, como é o caso do PROAUTO, programa que foi criado para a negociação entre o governo do estado da Bahia e a FORD.

A seguir, sistematizamos as principais características dos programas de incentivos fiscais e financeiros instituídos na Bahia ao longo dos anos 90. Tentamos destacar seus objetivos, setores contemplados, principais benefícios concedidos.

3.1. PROCOMEX

O Programa de incentivo ao Comércio Exterior – PROCOMEX, foi instituído em 1997 tendo como principal objetivo o estímulo a atividades exportadoras e privilegiava o setor calçadista. Esse incentivo consistia no financiamento de até 6% das exportações se a empresa estivesse instalada na Região Metropolitana de Salvador e 11% das exportações se a empresa estivesse instalada fora da região metropolitana. O benefício apresentava um prazo de fruição de 10 anos, tendo esse mesmo prazo de carência. Os juros incidentes sobre o valor financiado eram de 10% ao ano, sem correção montaria, com possibilidade de descontos de até 90% sobre o saldo devedor.

O incentivo ao comércio exterior também contava com financiamento de até 8% das importações com prazo de fruição até 2010, carência de 5 anos, juros de 1% sem correção monetária.

Foram atraídas unidades fabris do setor calçadista para interior do estado, como Azaléia, Ramarim, Kildare, Daiby, Dilly, Via Uno, Bibi NE, Piccadilly, dentre outras.

A partir de 2005 esse incentivo deixou de ser financeiro e passou a ser fiscal, contemplando apenas as empresas que já eram beneficiárias até então. De acordo com Pinto (2006),

Devido à sua natureza exclusivamente financeira, passou a representar um elevado peso para o orçamento do Estado face às vinculações existentes, o que levou o governo do estado da Bahia a publicar em 10 de fevereiro de 2005 a Lei nº 9.430, regulamentada pelo decreto nº 9.426 de 17 de maio de 2005, autorizando a substituição do incentivo financeiro por incentivo fiscal, nos termos regulamentares, para aquelas empresas que já dispunham de resolução para fruição do incentivo.

3.2. PROAUTO

O Programa Especial de Incentivo ao Setor Automotivo da Bahia – PROAUTO – foi lançado em meados de 1999 com o objetivo de estimular a implantação de empresas do setor automotivo. O projeto contemplado por esse programa foi o da FORD, empresa que foi protagonista da disputa entre o estado do Rio Grande do Sul e Bahia.

De acordo com o PROAUTO, o benefício garantido à empresa fabricante de automóveis seria estendido aos fornecedores da respectiva empresa, exceto para capital de giro e desde que a atividade econômica exercida pelos fornecedores fosse correlata ou complementar.

O financiamento do PROAUTO seria realizado com recursos do Fundo Social e Econômico – FUNDESE, e os recursos seriam destinados a financiar capital de giro, investimentos fixos e despesas capitalizáveis do empreendimento, energia, pesquisa e desenvolvimento, entre outras.

As regras para financiamento do capital de giro, estabelecidas pelo PROAUTO, foram: fruição do benefício de 180 meses, ou seja, 15 anos; prazo de amortização de 144 meses, ou seja, 12 anos; carência de 120 meses, ou seja, 10 anos. O pagamento do principal seria realizado em até 144 parcelas sucessivas, a partir do vencimento do prazo de carência. Ou seja, após 120 meses de carência, a empresa começa a pagar a dívida com o estado da Bahia, que será paga em 144 meses. Ao todo são 22 anos para o pagamento do valor financiado.

Entretanto, as facilidades não acabam por aí. Se a empresa decidir antecipar o pagamento do valor referente ao capital de giro financiado, será contemplada por uma série de descontos atrativos: caso a empresa decida por pagar os financiamentos liberados nos primeiros 72 meses, ou seja, nos primeiros 6 anos, ela tem direito a um desconto de 98%.

A empresa tem direito ao financiamento, também, do capital fixo, que pode se dar com as seguintes regras: prazo do financiamento de até 180 meses (15 anos), carência de até 60 meses (5 anos), pagamento do valor financiado em até 120 prestações após o término da carência. Sobre o valor financiado incide taxa de juros de 6% ao ano, sem correção monetária.

O PROAUTO conta com outro mecanismo de incentivo, que consiste no diferimento no pagamento do ICMS que incide nas aquisições internas ou do exterior realizadas pelos estabelecimentos fabricantes de veículos automotores. O ICMS, dessa forma, fica diferido para o momento das saídas dos produtos promovidas pelas empresas fabricantes de automóveis beneficiárias do PROAUTO.

Nesse sentido, será diferido o ICMS incidente nas aquisições de insumos⁵⁸ **destinados à fabricação** de veículos, partes, peças e componentes; de veículos, partes, peças e componentes

⁵⁸ A lei a que regulamenta o PROAUTO considera como insumo as matérias-primas, produtos intermediários, materiais de embalagem, partes, peças, componentes, conjuntos e semi-acabados, pneumáticos e acessórios.

importados **destinados à revenda**; bens destinados ao ativo fixo, inclusive veículos automotores novos, das empresas beneficiárias, tem o ICMS diferido para o momento da desincorporação.

As operações realizadas entre os fornecedores das empresas beneficiárias do PROAUTO também terão o ICMS diferido. Após **um ano de uso dos bens destinados ao ativo fixo, a empresa ficará dispensada do pagamento do ICMS**, que havia sido diferido para o momento de sua desincorporação.

O que chama atenção nos benefícios do PROAUTO não são apenas as facilidades em torno do financiamento do capital de giro e do capital fixo. A principal empresa beneficiária do PROAUTO é a FORD, empresa transnacional que possui estratégias transnacionais de valorização do capital, tendo, portanto, suas fornecedoras no mercado mundial. A legislação do PROAUTO, ao possibilitar a importação de insumos com diferimento, não interfere nas decisões globais da firma de aquisição de partes, peças, máquinas e equipamentos através de seus fornecedores mundiais. Em outras palavras, a estratégia da firma, que tem seu centro de decisão fora do país, não é afetada quando a empresa se beneficia de um programa estadual de atração de empresas que não exige o adensamento interno das cadeias produtivas.

3.3. BAHIAPLAST

O Programa de Desenvolvimento da Indústria Plástica – BAHIAPLAST – tem como objetivo estimular o setor químico e petroquímico do estado.

O incentivo consiste na redução de até 70% do ICMS para plásticos transformados no Estado, diferimento do ICMS nas operações de saída das indústrias de 2ª e 3ª geração e incidente sobre as aquisições de matéria prima e incidente nas aquisições de máquinas e equipamentos.

Além disso, o programa contava com o oferecimento de terrenos, galpões, rodovias de acesso, água, energia elétrica, comunicação e portos, incentivos na aquisição de matérias primas com 3% de bônus na compra de matéria-prima produzida no complexo petroquímico de Camaçari. O Governo ainda se responsabilizava pela capacitação de mão-de-obra nos centros educacionais e orientação para acesso de linha de crédito.

3.4. DESENVOLVE

Atualmente, o principal programa de incentivo para a atração de indústrias no estado da Bahia consiste no Programa de Desenvolvimento Industrial e de Integração Econômica do Estado

da Bahia – DESENVOLVE, que foi instituído pela Lei nº 7.980 de 12 de dezembro de 2001 e regulamentado pelo Decreto nº 8.205 de 03 de abril de 2002.

Através desse programa, o estado da Bahia concede dois tipos de incentivos: a dilação de prazo para o pagamento de parte do saldo devedor mensal de ICMS e o diferimento do lançamento e pagamento do ICMS. Os incentivos oferecidos através do DESENVOLVE objetivam estimular a instalação, expansão, reativação ou modernização industrial.

3.4.1. Diferimento do lançamento e pagamento do ICMS

O diferimento do lançamento e pagamento do ICMS consiste na transferência do lançamento e recolhimento do imposto para a etapa posterior do processo produtivo. Em outras palavras, trata-se de um mecanismo que desonera a cadeia produtiva, uma vez que o objetivo do diferimento é fazer com que todo o imposto seja recolhido no momento da saída do bem industrializado.

No estado da Bahia, através do DESENVOLVE, o diferimento é concedido a quatro casos específicos, segundo Decreto nº 8.205 de 03 de abril de 2002:

- I) às aquisições de bens destinados ao ativo fixo, efetuadas por contribuintes habilitados mediante resolução do Conselho Deliberativo do DESENVOLVE, para o momento de sua desincorporação, na seguintes hipótese: a) nas operações de importação de bens do exterior; b) nas operações internas relativas às aquisições de bens produzidos neste Estado; c) nas aquisições de bens em outra unidade da Federação, relativamente ao diferencial de alíquotas;
- II) às operações internas referentes ao fornecimento de insumos de origem agropecuária e extrativa mineral, indicados em Resolução do Conselho do Programa, a contribuintes habilitados ao DESENVOLVE, para o momento da saída subsequente dos produtos resultantes da industrialização;
- III) nas importações de titânio e de enxofre;
- IV) às operações de importações e às aquisições internas, desde que produzidas nesse Estado, de partes, peças, máquinas e equipamentos, destinados a integrarem projetos industriais, efetuadas por empresas contratadas por contribuintes habilitados ao DESENVOLVE, assim como nas subseqüentes saídas internas realizadas por elas realizadas, inclusive em relação às mercadorias, acima citadas, adquiridas de outras unidades da federação, desde que tenham como destino final o ativo imobilizado do contribuinte contratante.

Nestes quatro casos, portanto, o recolhimento do imposto é transferido para o momento da saída do bem final, com o intuito de desonerar a cadeia produtiva.

3.4.2. Dilação de Prazo para o pagamento do ICMS

O benefício de dilação de prazo concedido através do DESENVOLVE consiste na prorrogação do prazo para o pagamento do ICMS. O prazo de fruição do benefício estabelecido no programa é de 72 meses (6 anos), mas, como veremos, esse prazo pode variar de acordo com o índice de aderência atribuído ao projeto. Além do prazo para o pagamento do imposto, os critérios para a definição do percentual de ICMS que terá seu pagamento prorrogado também se baseia no índice de aderência atribuído ao projeto.

O índice de aderência, por sua vez, baseia-se nos seguintes indicadores: geração de empregos diretos e indiretos e multiplicação da renda; desconcentração espacial dos adensamentos industriais; integração e verticalização das cadeias produtivas; capacidade de desenvolvimento de regiões mais pobres; grau de desenvolvimento tecnológico e assimilação de novas tecnologias; responsabilidade social da empresa na comunidade em que atuar; prevenção de impacto no meio ambiente e relacionamento da empresa com o meio ambiente.

Segundo Macedo (2008: 94), “conforme o seu índice de aderência, o projeto pode ser enquadrado em 7 classes de prioridades, cujos prazos de fruição do benefício aumentam de 8 anos até 10 anos e os percentuais do ICMS incentivado variam de 35% a 90%”.

Sobre cada parcela do ICMS com prazo de pagamento prorrogado incidirão encargos financeiros baseados em percentuais da taxa de juros de longo prazo. O índice de aderência atribuído ao projeto definirá o encargo financeiro que incidirá sobre cada projeto, pois através dele são atribuídos percentuais de desconto sobre a taxa de juros de longo prazo como mostra o Quadro III.

Quadro III: Percentual de desconto sobre a Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP), segundo índices parciais de aderência atribuídos aos projetos.

Indicadores Parciais	subíndice de aderência	desconto da TJLP
Desconcentração espacial em relação à RMS	IDE>5	20
Atividade Econômica desenvolvida	IAE>5	15
geração de novos empregos	IGE>5	15

Fonte: Macedo (2008:94).

As empresas beneficiadas terão um prazo de carência de 6 anos e estarão sujeitas a descontos sobre o valor de suas parcelas caso haja o pagamento antecipado do imposto devido. Os descontos variam de 30% a 90%, de acordo com a antecipação do pagamento da dívida adquirida pela empresa.

Quadro IV: Percentual de desconto sobre saldo devedor de ICMS – Programa DESENVOLVE.

antecipação do pagamento	desconto sobre o saldo devedor
5 anos	90 %
4 anos	85 %
3 anos	80 %
2 anos	45 %
1 ano	30 %

Fonte: Decreto nº 8.205 de 03 de abril de 2002.

As empresas enquadradas no programa de incentivo DESENVOLVE seguirão os seguintes procedimentos para fins de apuração e recolhimento do ICMS devido, de acordo com Lei nº 7.980:

- I- o valor do ICMS apurado, deduzido o valor do imposto incentivado, será declarado e recolhido na forma e prazos regulamentares;
- II- o valor do ICMS incentivado será escriturado em separado na escrita fiscal do estabelecimento, e recolhido nos prazos deferidos na autorização.

Em síntese, o programa DESENVOLVE oferece duas modalidades de incentivo, o diferimento e a dilação no prazo de pagamento do imposto. Nossa interpretação é de que, em grande medida, essas duas modalidades de incentivos são complementares ao passo que, quando as empresas podem utilizar do diferimento do ICMS na aquisição de peças, partes, componentes e insumos, na saída do bem industrializado, momento em que a empresa teria que recolher todo o imposto, ela também tem o incentivo da dilação do prazo.

Os incentivos oferecidos pelo DESENVOLVE na forma de dilação de prazo de pagamento de parte do ICMS na prática consistem em isenção fiscal dados os longos prazos para o pagamento do imposto, as baixas taxas de juros como encargos financeiros e, principalmente, os descontos sobre o saldo devedor.

3.5. Crédito Presumido

Em 1997 foi estabelecido no estado da Bahia o incentivo fiscal através do crédito presumido, que consiste, na verdade, em um desconto sobre o imposto recolhido pelas empresas incentivadas. Esse incentivo atinge setores específicos, aos quais são atribuídos porcentagens de crédito e prazos para utilização do benefício. Os setores que possuem o direito ao uso do crédito presumido são: veículos automotores, bicicletas e triciclos, pneumáticos e acessórios; calçados, bolsas, cintos, bolas esportivas e artigos de malharia; móveis; preservativos; processamento e conservação de peixes e crustáceos e fabricação de conservas de peixes e crustáceos; artigos

sanitários de cerâmica; fiação e tecelagem; azulejos e pisos; confecções. O crédito presumido, para esses setores selecionadas, varia de 70% a 99% do ICMS recolhido, benefício que é ofertado por um prazo máximo de 20 anos e mínimo de 10 anos. Essa variação se dá de setor a setor, como definido na legislação que a regulamenta.

3.6. Decreto Informática

O Decreto Informática foi instituído pelo Decreto nº 4.316 de 19 de junho de 1995 e é voltado para o fomento de empresas fabricantes de produtos de informática, eletrônica e telecomunicações e que venham a se instalarem no Distrito Industrial de Ilhéus. Esse incentivo foi criado com o objetivo de estimular a atividade econômica na região de Ilhéus, que apresentou declínio da produção cacaueteira em virtude de pragas que se alastraram pela produção.

O incentivo consiste no diferimento no lançamento e pagamento de ICMS relativo à importação de componentes, partes e peças, desde que o estabelecimento importador esteja instalado no Distrito Industrial de Ilhéus e sejam destinados à fabricação de produtos de informática, elétricos, de eletrônica, de eletro-eletrônica e de telecomunicações. O lançamento e pagamento para o momento em que ocorrer a saída dos produtos industrializados.

O Decreto Informática permite, também, aos estabelecimentos industriais fabricantes de máquinas e aparelhos elétricos, eletro-eletrônicos, eletrônicos e de telecomunicações e equipamentos de informática, cabos e fios de alumínio e fibra ótica, importarem, com diferimento no lançamento e pagamento de ICMS, bens destinados ao ativo imobilizado, postergando recolhimento do imposto para o momento em que ocorrer a desincorporação. Permite-se, também, a importação, com diferimento, de matérias-primas, material intermediário e embalagens, a serem utilizados exclusivamente no processo produtivo, para que o lançamento e recolhimento do imposto ocorra no momento em que ocorrer a saída dos produtos industrializados.

A partir de 2008 permitiu-se que estabelecimentos das áreas supracitadas se beneficiem dos incentivos concedidos através do Decreto Informática desde que estejam instalados na Região Metropolitana de Salvador. As empresas instaladas em outras áreas que não seja a RMS e a região de Ilhéus poderão se beneficiar do referido incentivo mediante aprovação da Secretaria de Indústria, Comércio e Mineração.

Cequeira (2008: 7-8), faz observações pertinentes sobre possíveis impactos do programa Decreto Informática sobre a região de Ilhéus, afirmando que

a configuração do lançamento e pagamento de ICMS para recebimentos do exterior do Pólo de Informática abre a possibilidade das empresas se constituírem em maquiladoras, isto é, empresas que não investem ou estimulam o desenvolvimento do setor na região onde estão instaladas, pois intencionam apenas explorar as vantagens fiscais ou a mão-de-obra do local. O programa contempla tanto uma estrutura composta de pequenas e médias empresas responsáveis pela montagem ou fabricação do produto final, permitindo o diferimento de ICMS para essas transações entre firmas através da chamada saída interna, quanto a possibilidade das empresas instaladas se tornarem montadoras.

Trata-se, portanto, de atividades que com pouca capacidade de estímulo a efeitos de encadeamento intersetorial, uma vez que o incentivo é voltado exclusivamente para a montagem de produtos que tenham seus componentes e peças importados do exterior. Outro fator que afirma essa tendência é a inexistência de cláusulas que exijam algum índice de nacionalização de produtos.

3.7. Decreto Call Center

Em 1999, através da lei estadual número 7.726, foi instituído o programa de incentivo à instalação de centrais de atendimento telefônico que utilizem o prefixo 0800. Trata-se, na verdade, de dois mecanismos de incentivos oferecidos a essas empresas.

O primeiro incentivo consiste na redução, em 40%, na base de cálculo do ICMS incidente sobre as prestações de serviços realizadas pelas empresas incentivadas. Por outro lado, a empresa se beneficia, também, do diferimento no lançamento e pagamento de ICMS

incidente nas operações de aquisição de máquinas, equipamentos e instrumentos e de seus sobressalentes, para implantação, ampliação ou automação de centrais de atendimento, nas seguintes hipóteses: importação direta do exterior; aquisições em outra unidade da Federação, relativamente à diferença de alíquotas (Lei nº 7.726).

Na verdade, o incentivo funciona da seguinte forma: há o diferimento do ICMS no momento da instalação da empresa e, se a desincorporação do ativo imobilizado ocorrer após o terceiro ano de uso dos equipamentos adquiridos com a utilização do benefício, a empresa estará dispensada do pagamento do imposto. Na verdade, trata-se de uma autêntica isenção fiscal na aquisição de máquinas, equipamentos e instrumentos.

Em síntese, o estado da Bahia, desde o início da década de 1990 implementou uma série de programas voltados para a atração de investimentos: inicialmente elaborou-se o PROBAHIA,

baseado no financiamento de uma parcela do ICMS gerado pela empresa incentivada; na segunda metade da década de 1990 surgiram os programas setoriais voltados para segmentos específicos da atividade industrial e baseados, muitos deles, no crédito presumido, não no financiamento de parte do ICMS gerado; por fim, no início dos anos 2000, surge o DESENVOLVE, que se baseará na dilação do prazo de pagamento do ICMS.

4. Os programas de atração de investimentos no estado de Goiás

Em 1984 foi criado no Estado de Goiás o Fundo de Expansão da Indústria e Comércio, o FOMENTAR, com objetivo de implementar e expandir a produção agroindustrial do estado e possibilitar um processo de desconcentração industrial dentro do próprio estado.

O Estado de Goiás, nesse sentido, passou a ter um incentivo financeiro, que na verdade se enquadra no que Cavalcante e Prado (1997) chamaram de operação triangular. O aparato legal que dava sustentação à existência do FOMENTAR definia como fontes de recursos os créditos orçamentários que fossem destinados ao poder público, outros recursos colocados à disposição pelas instituições públicas ou privadas, rendimentos operacionais e, por fim, ICMS a ser recolhido por aqueles estabelecimentos que fossem beneficiados pelo FOMENTAR.

Nesse sentido, o principal instrumento para atração de empresas, oferecido pelo estado através do FOMENTAR, consistia em um empréstimo, realizado pelo governo do estado, de 70% do ICMS devido pela empresa beneficiada, recursos que seriam pagos pela empresa após 5 anos, com juros de 2,4% ao ano e sem correção monetária. Na verdade, esse incentivo, que segundo a legislação consistia em um empréstimo, configurava-se como uma isenção fiscal, uma vez que em um período de elevadíssimas taxas de inflação como aquelas apresentadas pelo país na década de 80 e início dos anos 90, a inexistência de correção monetária e taxas de juros nominais tão baixas eram, na prática, taxa de juros reais negativas.

O Banco do Estado de Goiás (BEG) consistia no agente financeiro do FOMENTAR, responsável pela liberação dos empréstimos concedidos às empresas beneficiadas. Exigia-se das empresas que elas fizessem caução referente aos recursos fiscais a serem protelados (10% dos recursos emprestados pelo governo do estado), valores que deveriam ser aplicados em títulos do BEG.

Na verdade, não havia uma saída de fato de recursos do BEG para as empresas. Firmava-se um contrato de empréstimo entre o referido banco e a empresa incentivada,

mas na prática a empresa não recolhia 70% do ICMS devido, dívida que assumia com o sistema financeiro estadual.

Como observou-se anteriormente, os recursos que retornavam aos cofres públicos após cinco anos de fruição dos incentivos, em termos reais, eram muito inferiores em relação à dívida contratada. De acordo com Paschoal (2001: 49),

O que defendemos, então, é que a não cobrança da correção monetária (isso sem considerar a questão dos juros baixos), por si só, levava a que 70% do ICMS devido se constituísse praticamente em isenção fiscal. Isso já estava implícito na legislação inicial, pois foi formulada, justamente, em uma época em que a inflação estava em torno de 200% ao ano, sem apresentar sinais de arrefecimento. A idéia de que esses valores de isenção eram ‘empréstimos’ que seriam pagos no futuro não tem fundamentação.

As principais modificações que ocorreram na legislação que ampara o FOMENTAR consistiram, fundamentalmente, na ampliação do prazo de fruição do benefício, que chegou, em 1990, a um prazo que poderia variar entre 7 e 10 anos.

A modificação na legislação ocorrida em 1991 ampliou os critérios para a concessão de um prazo de 10 anos para fruição e resgate de benefício, incluindo, entre outros elementos, as indústrias pioneiras no seu ramo de atividade, os investimentos industriais em municípios de até 20.000 habitantes, projetos considerados de alta relevância para o desenvolvimento sócio-econômico do Estado de Goiás. Até sete anos para indústrias que: se estabelecessem em distritos industriais mantidos pelo estado de Goiás; fabricantes de produtos sem similares no estado; destinassem mais de 50% de suas mercadorias para venda no Estado; pertencessem a grupos que possuíssem 3 ou mais empresas amparadas pelo FOMENTAR. Por fim, estabeleceu-se um prazo de 5 anos para empresas não enquadráveis nas normas anteriores, indústrias com projetos de expansão, indústrias que visassem reduzir sua capacidade ociosa⁵⁹.

Outras modificações significativas nos prazos de fruição e resgate dos benefícios do FOMENTAR são comentadas brevemente:

- em 1994, o estado concedeu 15 anos para indústrias de auto-peças instaladas em distritos industriais de responsabilidade do estado ou em locais diversos em que encontram-se instaladas montadoras de automóveis e tratores e para indústrias de tratores instaladas nos distritos industriais mantidos pelo estado.

- em 1996 fixou-se um prazo adicional de 5 anos, passando portanto a um prazo de 20, na fruição e resgate de benefícios de empresas que tivessem o perfil daquelas contempladas pela

⁵⁹ Ver Paschoal (2001)

modificação de 1994, que apresentassem novos projetos de enquadramento, adequação ou reformulação daquele anteriormente aprovado.

- em 1998 ocorreram duas modificações nos prazos. No início do ano ampliou-se o prazo para 20 anos para os demais setores e, em dezembro do mesmo ano o prazo passou para 30 anos.

Essas modificações na legislação do incentivo à indústria no estado de Goiás estão relacionadas, a nosso ver, a pelo menos dois fatores que influenciaram, de forma semelhante, todas as unidades da federação nos anos 1990. Primeiramente, a intensificação das disputas por novos investimentos entre as Unidades da Federação, como foi analisado no Capítulo 1, provocou um processo de aperfeiçoamento dos instrumentos utilizados pelos governos estaduais na chamada guerra fiscal. **Trata-se, portanto, do aperfeiçoamento das estratégias competitivas utilizadas pelos governos estaduais.**

Por outro lado, o alongamento do prazo para o pagamento do ICMS para 30 anos, com mais trinta anos para pagar, consiste em mecanismo atrativo mesmo em períodos de baixa inflação, acrescentando-se a esse fato as instabilidades e incertezas que a economia oferece aos agentes econômicos em uma visão de longo prazo.

Observa-se que as modificações na legislação vão, progressivamente, ampliando o prazo de fruição e de resgate do benefício. Segundo Paschoal (2001), a partir de 1998 as grandes empresas beneficiadas pelo FOMENTAR começaram a exigir do governo goiano providências que resolvessem os problemas que elas estavam enfrentando em virtude do acúmulo de passivos decorrentes das suas utilizações do benefício, uma vez que os créditos pertencentes aos Estados e Municípios deixaram de ser corroídos pela inflação com a estabilidade de preços. Nesse sentido, foi instituído um sistema de leilões dos débitos das empresas, que na verdade significou descontos nas dívidas adquiridas pelas empresas no momento do seu pagamento.

Paschoal (2001) faz uma análise apurada de dados referentes ao leilão ocorrido em 1999. O autor destaca que a definição do desconto de 89% sobre os créditos gerados pelas empresas foi uma decisão estratégica na medida em que os valores aplicados em CDBs eram superiores a 10% dos benefícios oferecidos e, dessa forma, caso o desconto efetivo fosse de 90% sobre o valor devido pelas empresas, o valor recebido pelo estado seria menor que o valor dos títulos, que permaneceram em caução e que deveriam ser pagos pelo Banco do Estado. “Assim, o Estado passaria a dever aos empresários. Assim, optou-se por estipular o desconto de 89%. Com isso, no

geral, as empresas utilizariam o valor caucionado para pagar o leilão. Foi esse o mecanismo utilizado” (Paschoal, 2001: 62).

Ou seja, a partir de 1994, com a estabilização dos preços, o FOMENTAR, ao estar pautado na não incidência de correção monetária sobre o saldo devedor, deixa de ser atrativo, pois perde a característica de isenção fiscal. Neste sentido, os Leilões funcionarão como um mecanismo para que as empresas não paguem a totalidade do ICMS devido.

Atualmente, o principal programa de atração de empresas no estado de Goiás é o PRODUIR, que foi criado em 2000. Ainda hoje existem algumas empresas que estão enquadradas no FOMENTAR, mas há um processo de migração dessas empresas para o PRODUIR.

Como subprograma do PRODUIR foi instituído o MICROPRODUIR, programa de incentivo voltado às empresas que apresentem faturamento de até R\$1.200.000,00. A legislação do PRODUIR já passou por várias modificações, e nesse item apresentamos as regras que vigoram no momento da elaboração desse texto, fevereiro de 2009.

As formas de assistência financeira concedidas através do PRODUIR consistem em empréstimos e financiamentos, participação acionária, prestação de garantia, outras formas de assistência financeira. Os recursos são disponibilizados ao programa através do FUNDOPRODUIR, tendo como agente financeiro a Agência de Fomento do Estado de Goiás.

As regras de funcionamento do PRODUIR são as seguintes: as empresa se beneficiará de empréstimos e financiamento com base no ICMS em um valor correspondente a até 73% do ICMS que a empresa beneficiária tiver para recolher; o financiamento contratado pela empresa não está sujeito a correção monetária, havendo incidência de juros não capitalizáveis de 0,2% ao mês; o prazo de fruição do incentivo é de 15 anos contados a partir da liberação da primeira parcela e com data limite em 31 de dezembro de 2020.

As empresas beneficiárias dos incentivos do PRODUIR/FUNPRODUIR, no ato de liberação de cada parcela mensal do benefício, anteciparão parte do pagamento do valor financiado em percentual correspondente a, no mínimo, 10% (dez por cento) do valor da parcela liberada.

No caso do MICROPRODUIR a concessão de financiamento é de até 90% do ICMS a ser recolhido pela empresa beneficiária, com prazo de fruição do benefício de 5 anos. Na

liberação da parcela mensal do benefício, a empresa deverá antecipar 5% do valor da parcela liberada.

As empresas beneficiadas estão sujeitas a subvenções na forma de descontos que vão de 30% a 100% sobre o saldo devedor. Esses descontos são efetuados no momento da quitação do financiamento, ou então para reduzir o valor do saldo devedor do financiamento, por meio de liquidação em oferta pública a ser realizada nos meses de junho e novembro de cada ano, bastando para tanto a solicitação de qualquer beneficiário. Os critérios para definição dos descontos baseiam-se em um conjunto de elementos que englobam os elementos apresentados no Quadro 5⁶⁰, além da adimplência com obrigações tributárias estaduais e com o fundo, que assegura 30% de desconto sobre o saldo devedor.

Os percentuais de descontos apresentados no Quadro 5 seguem algumas regras que são de extrema importância considerá-las. Para que a empresa atinja o percentual de desconto correspondente a cada grupo, é necessário que ela atenda a apenas um único item, ao passo que o enquadramento em mais de um item não lhe assegura um desconto superior ao indicado. Os percentuais dos grupos I e II são cumulativos, de modo que a empresa que se enquadrar em um item de cada grupo alcançará 100% de desconto em seu saldo devedor. Os percentuais de desconto do grupo I e dos grupos de III a XI também são cumulativos, embora a soma dos grupos III ao XI não possa exceder a 70% e, mais uma vez, observa-se que não é necessário grande esforço para se alcançar 100% de desconto no saldo devedor.

⁶⁰ Regras definidas no Decreto número 5.265, de 31/07/2000, com algumas modificações realizadas pelos Decretos número 5.567, de 18/03/2002 e número 5.413, de 25/04/2001:

Quadro V: Critérios para definição dos descontos sobre saldo devedor das empresas beneficiadas, Programa PRODUIR, Goiás.

I	Adinplência com obrigações tributárias estaduais e com o FUNDOPRODUZIR (30%)
I	Plano Estratégico do Governo (70% de desconto);
II	indústria de ponta fina e de química para couro, as dos setores: têxtil de algodão, de óleos vegetais, lácteo, coureiro e calçadista, a produtora de bem de capital, de produto farmacêutico, farmoquímico ou veterinário, geradora de energia elétrica e a industrializadora de lavra mineral (50% de desconto)
III	500 ou mais empregos diretos, ramo de atividade faltante nas cadeias produtivas do Estado elencadas pelo CD/PRODUIR, empresa industrializadora de resíduo ou empresa de reciclagem, empresa incubadora de indústria, empresa que promova a substituição de importação no mercado goiano, empresa que está entre as 5 primeiras instaladas em área de Distrito Industrial implantado pelo Estado, empresa que tenha a importação de matéria-prima ou a exportação de produto industrializado como operação predominante e que esta seja feita por meio de estação aduaneira interior, instalada no Estado de Goiás (30% de desconto);
IV	I) empresa que gere 205 empregos ou mais, promova substituição de importações, por meio de fabricação de produtos sem similar no mercado goiano, empresa instalada em área de Distrito Industrial implantado pelo estado ou município, empresa que aplique mensalmente mais de R\$1.500,00 em programa de qualificação de fornecedor, empresa que ofereça, mensalmente, curso profissionalizante para, no mínimo, 2 funcionários, empresa que realize mais de 80% do valor projetado para obra civil, instalação e montagem com empresa goiana com data de registro na JUCEG anterior a 12 meses da data de aprovação, empresa que possua certificação das séries ISO 9000/14000, empresa que possua certificação de ecologicamente correta ou de promoção do desenvolvimento sustentável (20% de desconto).
V	I) Gere 100 ou mais empregos diretos, promova reflorestamento, aplique, mensalmente, mais de R\$ 1.000,00 em programa de qualificação de fornecedor; possua programa de controle de qualidade devidamente comprovado; desenvolva projeto de interesse do meio ambiente, realize mais de 50%, individual ou em conjunto, do valor projetado para obra civil, instalação e montagem com empresa goiana com data de registro na JUCEG anterior a 12 meses da data de aprovação do projeto (15% de desconto).
VI	I) Gere 50 ou mais empregos diretos (5% de desconto);
VII	I) Empresa que mantenha creche para filhos de funcionários; empresa que, a partir da aprovação do projeto, ofereça mais de 10% do total de suas vagas para deficiente físico; empresa que, a partir da aprovação do projeto, ofereça mais de 10% do total de suas vagas para o primeiro emprego; empresa que, a partir da aprovação do projeto ofereça mais de 10% de suas vagas para pessoa com mais de 50 anos; empresa que, a partir da aprovação do projeto, mantenha mais de 10% do total de seu quadro de funcionários formado por estagiário; empresa que mantenha programa de combate à criminalidade, nos termos definidos pela Secretaria da Segurança Pública e Justiça; empresa que após o Condomínio Solidária; aplique adicionalmente, por mês, mais de R\$ 750,00 no programa bolsa universitária; terceirize mão-de-obra de, no mínimo, 30 reeducandos da Agência Goiana do Sistema Prisional (10% de desconto);
VIII	I) Empresa que, a partir da aprovação do projeto, ofereça mais de 5% do total de suas vagas para deficiente físico; empresa que, a partir da aprovação do projeto, ofereça mais de 5% do total de suas vagas para o primeiro emprego; empresa que, a partir da aprovação do projeto, ofereça mais de 5% de suas vagas para pessoa com mais de 50 anos; empresa que, a partir da aprovação do projeto, mantenha mais de 5% do total de seu quadro de funcionários formado por estagiário; empresa que ofereça gratuitamente programa de educação a seu funcionário; empresa que mantenha no mínimo 2% de suas vagas de trabalho formada por adolescente capacitado ou profissionalizado pela Organização das Voluntárias de Goiás; empresa que aplique adicionalmente R\$ 500,00 no programa bolsa universitária; empresa que empregue, no mínimo, 5 egressos da Agência Goiana do Sistema Prisional; empresa que terceirize mão-de-obra de, no mínimo, 15 reeducandos da Agência Goiana do Sistema Prisional (5% de desconto).
IX	I) Empresa que aplique, mensalmente, mais de R\$ 750,00 em projeto público relativo à ciência e tecnologia, meio ambiente e pesquisa ou à TECNÓPOLIS/FUNTEC; empresa que contribua, por meio de impressão gráfica visível em sua embalagem ou rótulo, para a divulgação do PRODUIR; empresa que patrocine projeto referente a tese de pós-graduação, estudo e pesquisa relativa ao desenvolvimento do Estado de Goiás (10% de desconto).
X	I) Empresa que aplique, mensalmente, mais de R\$ 500,00 em projeto público relativo à ciência e tecnologia, meio ambiente ou à TECNÓPOLIS/FUNTEC (5% de desconto).

Fonte: Decreto número 5.265, de 31/07/2000; Decretos número 5.567, de 18/03/2002 e número 5.413, de 25/04/2001

Fica explícito, dessa forma, que o programa PRODUZIR, que em sua legislação é definido como um incentivo financeiro à atividade industrial, na prática é um programa de isenção fiscal, pois funciona como um subsidiamento à empresa. Em síntese, a empresa posterga o pagamento de até 73% do ICMS devido e, ao quitar a dívida, poderá ter até 100% de desconto sobre o saldo devedor, dependendo do seu enquadramento nos itens supracitados. Ressalta-se, ainda, que a dificuldade para alcançar os descontos referidos é mínima, pois basta o enquadramento em apenas um item de cada grupo. O primeiro grupo já nos permite afirmar que toda empresa terá, no mínimo, 30% de desconto. O primeiro item refere-se à adimplência da empresa com as obrigações tributárias e com o FUNDOPRODUZIR e esta também é uma exigência para que a empresa seja beneficiada pelo PRODUZIR, ou seja, para que ela seja enquadrada no programa ela precisa estar adimplente com o estado de Goiás.

Dessa forma, com os descontos sobre o saldo devedor das empresas garantidos em lei, extingui-se problemas como o enfrentado pelas empresas enquadradas no FOMENTAR na década de 1990. Em virtude da estabilização de preços as empresas passaram a acumular grande passivo em relação ao estado de Goiás, o que levou à pressão sobre o governo, que instituiu os leilões das dívidas das empresas, nos quais as dívidas foram negociadas com desconto de 89%, como vimos anteriormente. A nosso ver, os descontos são o principal atrativo para as empresas em uma economia que apresenta estabilidade de preços. Em um contexto de elevada inflação, o atrativo consistia na ausência de correção monetária e juros baixos que, em termos reais, tinha o mesmo efeito que o desconto tem atualmente.

Além do subprograma MICROPRODUZIR, o PRODUZIR possui uma série de subprogramas voltados para segmentos específicos, como descreveremos a seguir.

CENTROPRODUZIR

O programa CENTROPRODUZIR é destinado ao apoio à instalação de central única de distribuição e industrialização de produtos de informática, telecomunicações, ou de automação, móvel, eletro-eletrônico, eletrodoméstico e utilidades domésticas em geral. O incentivo também é estendido a empresas do segmento de supermercado e de materiais de construção civil que implementarem central única de distribuição e industrialização.

O benefício concedido às empresas baseia-se na concessão de financiamentos por parte do governo estadual, tendo por base a arrecadação do ICMS, que atenda como limite os gastos

relacionados a terreno, terraplanagem, obras civis, instalações e equipamentos da empresa, multiplicados pelo coeficiente de prioridade atribuído ao investimento. Outro limite consiste no ICMS gerado no primeiro ano de atividade da empresa. O prazo de fruição do incentivo é de 3 a 10 anos, dependendo do faturamento da empresa.

As empresas beneficiadas pelo CENTROPRODUIR, semelhante ao que ocorre no programa PRODUIR, terão direito a descontos em seu saldo devedor, como mostra o Quadro 6.

Quadro VI.: Critérios para definição do desconto dado às empresas enquadradas no CENTROPRODUIR

Característica	Fatores para Desconto	Desconto(%)
PONTUALIDADE	adimplência para com as obrigações tributárias estaduais e para com as obrigações junto ao fundo ou ao programa.	30
ESPECIAL	empresa localizada em município da região Nordeste do Estado ou em outra área considerada prioritária pelo planejamento governamental, conforme definido em resoluções do CD/PRODUIR.	50
SOCIAIS I	a) empresa que, a partir da aprovação do projeto, ofereça mais de 10% do total de suas vagas para deficiente físico; b) empresa que, a partir da aprovação do projeto, ofereça mais de 10% do total de suas vagas para o primeiro emprego; c) empresa que, a partir da aprovação do projeto, ofereça mais de 10% do total de suas vagas para pessoa com mais de 50 anos; d) empresa que mantenha creche para filhos de funcionários.	25
SOCIAIS II	a) empresa que, a partir da aprovação do projeto, ofereça mais de 5% do total de suas vagas para deficiente físico; b) empresa que, a partir da aprovação do projeto, ofereça mais de 5% do total de suas vagas para o primeiro emprego; c) empresa que, a partir da aprovação do projeto, ofereça mais de 5% do total de suas vagas para pessoa com mais de 50 anos	15
SOCIAIS III	a) empresa que apoie o condomínio solidário; b) empresa que ofereça gratuitamente programa de educação aos seus funcionários.	10
OUTROS I	a) empresa que contribua para a divulgação do PRODUIR, por meio de impressão gráfica visível na embalagem dos produtos de sua distribuição; b) empresa que participe com, no mínimo 5 (cinco) bolsas do programa bolsa universitária instituído pelo governo.	20
OUTROS II	a) empresa que participe com, no mínimo 2 (duas) bolsas no programa bolsa universitária instituído pelo governo.	15
OUTROS III	a) empresa que aplique, mensalmente, mais de R\$ 500,00 em projeto público relativo à ciência e tecnologia, meio ambiente e pesquisa ou à TECNÓPOLIS/FUNTEC. b) empresa que realize projeto relativo ao meio ambiente	10

"Fonte: DECRETO Nº 5.515, DE 20 DE NOVEMBRO DE 2001.(PUBLICADO NO DOE DE 23.11.01)

Nota 1 - Os percentuais de desconto dos grupos I e do II ao VIII são cumulativos. A soma dos grupos II ao VIII ao pode exceder a 70%;

Nota 2 - Para garantir o percentual de desconto indicado para cada grupo basta o enquadramento num único item, por outro lado, o enquadramento em mais de um item do grupo não dá direito a desconto superior ao indicado.

COMEXPRODUZIR

O Programa de Apoio ao Comércio Exterior no Estado de Goiás – COMEXPRODUZIR – foi criado pela Lei nº 14.186, de 27 de junho de 2002 e regulamentado pelo decreto nº 5.686, de 02 de dezembro de 2002.

Trata-se de apoio ao comércio exterior através da concessão de crédito outorgado no valor de 65% sobre saldo devedor do ICMS a empresas que realizem operações de importação e exportação por meio de empresa comercial importadora e exportadora que tenha operações exclusivas por meio da estrutura portuária de zona secundária localizada no Estado de Goiás. O prazo para do benefício é de 3 a 10 anos, o que varia de acordo com o faturamento da empresa.

Macedo (2008: 188) destaca que o benefício

É aplicável aos bens e mercadorias importados do exterior diretamente pela empresa beneficiária; fica condicionada à celebração de Termo de Acordo de Regime Especial com a Secretaria da Fazenda; e, no caso de importação de mercadorias que irão se submeter a processo de industrialização, por conta e ordem da importadora, o crédito outorgado aplica-se sobre o saldo devedor do ICMS correspondente à operação interestadual com produto industrializado.

Dentro do COMEXPRODUZIR há possibilidade, também, de concessão de incentivo através da redução da base de cálculo de forma que resulte na aplicação, de fato, de uma alíquota de 10% na saída interna “promovida pela empresa comercial importadora e exportadora, com bens e mercadorias importados do exterior e destinados à comercialização, produção ou industrialização” (Macedo, 2008: 188). As empresas que já se beneficiarem de outra redução de base de cálculo ou concessão de crédito outorgado não poderão utilizar este benefício.

LOGPRODUZIR

O programa de Apoio à Instalação e Expansão de Empresas Operadoras de Logística de Distribuição de Produtos no Estado de Goiás – LOGPRODUZIR – foi criado pela Lei nº 14.244, de 29 de julho de 2002 e regulamentado pelo decreto nº 5.835, de 30 de setembro de 2003.

O LOGPRODUZIR consiste na concessão de crédito outorgado de ICMS incidente sobre as prestações interestaduais de transporte realizadas por empresas operadoras de logística de distribuição de produtos no estado de Goiás.

Para empresas que operem no segmento de logística, inclusive agenciamento de carga e armazenamento, é concedido um crédito outorgado de 50% do ICMS decorrente das prestações interestaduais de serviços de transporte. Para empresas que realizem, cumulativamente, operações

de logística, transporte rodoviário ou aéreo, agenciamento de carga e armazenamento de mercadoria ou de própria ou de terceiro, o crédito outorgado é de 73%. Empresas que tenham este perfil e apresentem operações ou por conta e ordem de terceiros for superior a R\$900 mil por mês, o crédito outorgado é de 80% do ICMS correspondente às operações próprias ou por conta e ordem de terceiros.

De acordo com Macedo decreto nº 5.835, de 30 de setembro de 2003,

Além disso, na saída de mercadoria, própria ou por conta e ordem de terceiro, do estabelecimento da empresa de logística, destinada à comercialização ou industrialização, aplica-se: redução de base de cálculo do ICMS nos termos do inciso VIII do art. 8º do Anexo IX do Decreto 4.852, de 29 de dezembro de 1997 – RCTE; e crédito outorgado do ICMS nos termos do inciso III do artigo 11 do Anexo IX do Decreto 4.852, de 29 de dezembro de 1997 – RCTE.

TELEPRODUZIR

O TELEPRODUZIR consiste em programa de apoio financeiro à instalação de unidade central de atendimento (*call center*) no Estado de Goiás.

O apoio financeiro concedido à empresa beneficiada tem como base o ICMS que a referida empresa tem que recolher ao Tesouro Estadual, com prazo máximo do financiamento de 36 meses. As parcelas mensais não poderão exceder o limite de 54,75% do montante de ICMS que exceder a média dos últimos 12 meses, o empréstimo não tem correção monetária, há incidência de juros de 0,2% ao mês, carência de 12 meses.

PROGREDIR

Trata-se de incentivo à instalação de empresas industriais montadoras no estado de Goiás destinados a empresas montadoras/fabricantes das seguintes mercadorias: produtos de informática, telecomunicações e automação; eletro-eletrônicos, eletrodomésticos, móveis e utilidades domésticas em geral, equipamentos e materiais fotográficos, para laboratório fotográfico, equipamentos e materiais para laboratório óptico, relógios, fitas e discos virgens ou gravados; bicicleta, equipamentos para ginástica e instrumentos musicais.

O incentivo é financeiro, com base no ICMS que a beneficiária deverá recolher aos cofres estaduais, atendendo as mesmas normas do produzir, mas com coeficiente de prioridade máximo de 3, prazo máximo de concessão do incentivo de 15, limitado ao ano de 2020.

TECNOPRODUZIR

O TECNOPRODUZIR consiste em programa de apoio financeiro para obras de engenharia e infra-estrutura relativas a construção de empresas de serviço de telecomunicações e de serviço de valor adicionado, ou seja, atividades definidas na Lei de Telecomunicações, e que se instalem no Teleporto Parque da Serrinha. Empresas de logística, transporte, montagem de equipamentos de alta tecnologia, armazenamento e distribuição, que se instalem na Plataforma Logística Multimodal de Goiás, também terão apoio às suas obras de engenharia e infra-estrutura.

Para empresas que se enquadrarem nessas características é concedido um crédito outorgado por operação própria ou de sua responsabilidade devido pó substituição tributária. O valor do crédito outorgado para o conjunto das empresas incentivadas não poderá ultrapassar 1% da receita média mensal do ICMS, tomando por base o ano civil anterior.

Para empresas que se instalem no Teleporto de Serrinha terá incentivo financeiro que consistem em financiamento por 5 de valor mensal de 55% do ICMS mensal a ser gerado pela empresa beneficiária. No caso de empresas recém-instaladas o valor financiado é de 30% do ICMS mensal a ser gerado pela empresa.

5. Programas de atração de investimentos no estado do Paraná

Desde a década de 1960 o estado do Paraná teve uma postura ativa na formulação de políticas voltadas para a atração de investimentos, com o implementação do Fundo de Desenvolvimento Econômico (FDE), em 1962, gerido pela Companhia de Desenvolvimento do Paraná e, posteriormente, pelo Banco de Desenvolvimento do Estado do Paraná. Segundo Castro (1997), o FDE era constituído de recursos orçamentários provenientes do Imposto sobre Vendas e Consignações e posteriormente do ICM/ICMS, assim como de rendimentos de receitas da participação acionária do Estado em empresas. A partir de 1992 o FDE passou a contar com recursos financeiros provenientes da compensação da exploração de recursos naturais.

Nos anos de 1970, além do FDE, vigoraram incentivos no âmbito da Cidade Industrial de Curitiba e foram instituídas dilações no prazo de pagamento do então ICM. Segundo Castro (1997: 109) “a Cidade Industrial de Curitiba foi idealizada pelo Governo do Estado, que identificava no município de Curitiba elevado potencial para atuar como pólo indutor do desenvolvimento industrial do Estado”. Os incentivos aos investimentos direcionados para a Cidade Industrial de Curitiba estavam inseridos em um conjunto de iniciativas que envolviam as

esferas de governo estadual e municipal, que agiam em conjunto na concessão de incentivos fiscais e financeiros e infra-estrutura. O autor ressalta que os investimentos industriais direcionados para a Cidade Industrial de Curitiba se beneficiaram da cumulatividade de incentivos, tais como a extensão do prazo de pagamento de ICM para até 180 dias, programas no âmbito do FDE, tais como o Programa Especial de Financiamento à Indústria e o Programa de Estímulo ao Investimento Produtivo.

A dilação de prazo para pagamento do ICM foi instituída nos anos de 1970, mas assumiu grande importância na década de 1980. Este instrumento assumiu importância porque tratava-se de um período em que as três esferas de governo passavam por dificuldades fiscais e financeiras e, diante das restrições impostas às demais fontes de financiamento do setor público, ocorre a redução na utilização dos demais mecanismos de incentivos. As concessões de dilação de prazo obedeciam as regras do CONFAZ, à medida que o prazo máximo de postergação do pagamento do tributo era de 180 dias. Desta forma, destaca Castro (1997: 111) “(...) apesar de relevante instrumento fiscal, a dilação do prazo de pagamento do ICM/ICMS, respeitado o prazo de 180 dias, não se caracteriza como um instrumento de guerra fiscal”. O autor destaca ainda, que na tentativa de dar um caráter de seletividade ao programa de atração de investimentos, foram instituídos regimes especiais que davam prazos diferenciados para o pagamento do ICM incremental. Algumas atividades industriais contempladas por estas medidas foram: têxtil e calçados; fiação e tecelagem; papel e celulose; mobiliário; frigoríficos e abatedouros; material plástico; madeira.

Embora não tenha sido amplamente utilizado, foi criado em 1981 o Programa Especial de Financiamento à Indústria (PEFI), que consistia em concessão de financiamento às empresas que efetuassem ampliação ou implantação de empresas no estado do Paraná. O financiamento estava restrito a 70% do ICM gerado com a efetivação do investimento e seria liberado em parcelas com prazo de vencimento de 24 a 36 meses (2 a 3 anos), com correção monetária de 20% a 70% das Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional (ORTN).

Em 1986 foi criado o Programa de Estímulo às Atividades Produtivas (PEAP) para substituir o PEFI. Entretanto o PEAP não chegou a ser implementado e, em 1988, foi criado o Programa de Estímulo ao Investimento Produtivo (PROIN). Os financiamentos realizados através do PROIN estavam limitados a 25% do investimento fixo da empresa, que seriam liberados em

parcelas trimestrais equivalentes a 40% do ICM gerado, teria duração de quatro anos, carência de trinta meses, com juros de 3% ao ano e correção monetária de 50% das OTNs.

As regras destes programas, à semelhança dos programas das demais Unidades da Federação da década de 1980, consistia, de fato, em crédito subsidiado, à medida que sobre o valor financiado não incidia correção monetária integral em um contexto de elevadas taxas de inflação. Ademais, à medida que os programas vão ficando condicionados à geração de ICM/ICMS, os programas vão deixando de ser financeiros e passando a ser fiscais, pois deixam de dependerem de financiamentos vinculados aos recursos do Tesouro Estadual.

Entretanto, foi a partir de 1992 que o estado do Paraná instituiu programas mais agressivos de atração de empresas e, além, disso, foi nos anos 1990 que os programas apresentaram maior funcionalidade, tendo maior capacidade de atração de empresas. Em 1992 foi criado o Bom Emprego Fiscal (BEF), direcionado para empresas que efetuassem investimentos fixos ou gastos em pesquisa e desenvolvimento de novas tecnologias; em caso de expansão, promovessem ampliação de 20% no valor da produção; fosse adimplente com o estado.

Inicialmente o BEF possibilitava a dilação do prazo do ICMS incremental nos projetos de ampliação e do ICMS integral no caso de novos investimentos. O BEF permitia, também, a dilação do prazo de pagamento do ICMS proveniente de gastos com P&D, à razão de um duodécimo. Outra diferença em relação aos programas instituídos nos anos 1980, os contribuintes beneficiários se creditavam em conta gráfica do ICMS dos valores enquadrados na dilação de prazos, evitando, desta forma, a intermediação financeira. Trata-se, portanto, de um benefício fiscal que não está mais atrelado ao sistema financeiro estatal estadual, uma vez que foi instituído justamente no momento de crise dos sistemas financeiros estaduais.

O BEF foi passando por modificações em seus prazos de recolhimento de ICMS, carência e amortização e a partir de 1995 passou a ser denominado de Paraná Mais Emprego. As principais modificações no BEF estão sistematizadas no Quadro 7, que ilustra que o programa de atração de investimentos foi ampliando as concessões na tentativa de tornar-se mais atrativo às empresas.

Quadro VII: Principais modificações nas regras do Programa Bom Emprego Fiscal - BEF, Paraná - 1992-1995

Ano	Parcela do ICMS incremental objeto de enquadramento no programa	Prazo de Carência
1992 (BEF)	30% para estabelecimentos localizados em Curitiba; 50% para estabelecimentos localizados em Ponta Grossa, Maringá, Londrina e São José dos Pinhais.	12 meses para estabelecimentos localizados em Curitiba e Araucária; 24 meses para estabelecimentos localizados em Ponta Grossa, Maringá, Londrina e São José dos Pinhais.
1994 (BEF)	40% para estabelecimentos localizados em Curitiba; 60% para estabelecimentos localizados em Ponta Grossa, Maringá, Londrina e São José dos Pinhais. 100% do ICMS incremental para produtos sem similar no estado.	36 meses para estabelecimentos localizados em Curitiba e Araucária; 36 meses para estabelecimentos localizados em Ponta Grossa, Maringá, Londrina e São José dos Pinhais. 24 meses para estabelecimentos do ramo metal-mecânico enquadrados no programa que comprovassem aquisição de 40% ou 60% respectivamente, de peças, partes, componentes produzidos por fabricantes paranaenses.
1995 (Paraná Mais Emprego)	50% para estabelecimentos localizados em Curitiba; 70% para estabelecimentos localizados em Ponta Grossa, Maringá, Londrina e São José dos Pinhais. possibilidade de duplicação do limite de financiamento para setores considerados prioritários ao desenvolvimento do Estado	48 meses para todas as hipóteses e inclusão da indústria química na carência adicional concedida ao complexo metal-mecânico.

Fonte: Elaborado pela autora a partir de Castro (1997).

A principal diferença entre o BEF e o Paraná Mais Emprego, segundo Mendes (2003), consistia na possibilidade adquirida pela empresa enquadrada neste último programa de deduzir a totalidade dos dispêndios com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), realizados em instituições atuantes no estado, do pagamento de ICMS. O autor destaca, ainda, que o estado do Paraná prorrogou o prazo de pagamento do ICMS devido e, ao contrário dos 48 meses para pagamento do ICMS incremental, grandes empresas atraídas para o estado assumiram o compromisso de pagar apenas 25% do ICMS, ao passo que os 75% restantes seriam pagos apenas após 2016.

Em 2001 o Paraná Mais Emprego foi substituído pelo Programa de Desenvolvimento Econômico, Tecnológico e Social do Paraná, PRODEPAR, que, entretanto, não guarda significativas diferenças em relação ao Paraná Mais Emprego. O valor limite do Programa

correspondia ao equivalente ao valor dos investimentos permanentes, atualizado de acordo com a variação do Fator de Conversão e Atualização do ICMS (FCA) do Estado do Paraná, que é o indexador dos créditos e débitos da Secretaria de Estado da Fazenda. Ademais, o Decreto nº 4.323 de 2001, que implementou o PRODEPAR, abria possibilidades de negociações entre empresas e governo, ao estabelecer que:

Quando se tratar de projeto que importe investimento de valor superior ao equivalente a quatro milhões de FCAs, ou de caráter estratégico para o Estado, será firmado Protocolo de Acordo ou de Intenções com o Estado do Paraná, o qual poderá estabelecer as condições e requisitos específicos que lhe serão aplicáveis.

O fragmento do decreto supracitado deixa clara a possibilidade aberta pela Legislação de negociações diretas entre empresas e governo de modo que se estabeleçam condições diferenciadas de incentivos para grandes empresas, que têm maior potencial de barganha ao gerarem mais empregos. Vale lembrar que a geração de emprego sempre aparece como justificativa para a postura ativa dos estados na formulação de políticas de atração de investimentos.

Em síntese os Programas de atração de empresas no estado do Paraná apresentaram uma série de modificações desde os anos 1960, mas foi na década de 1990 que o estado tornou-se mais agressivo na atração de investimentos à medida que foi ampliando as vantagens oferecidas para as empresas. A seguir sistematizaremos as principais ações vigentes no estado do Paraná e voltadas para incentivar os investimentos privados.

Programas de atração de empresas no Estado do Paraná nos anos mais recentes

A retomada do Bom Emprego Fiscal

Atualmente, o principal programa de atração de investimentos no estado do Paraná consiste no Programa Bom Emprego, restabelecido em 2003, com objetivos relacionados à geração de emprego e renda e descentralização regional. Este programa destina-se a empresas que venham a se instalar no estado do Paraná mediante realização de investimentos permanentes para implantação e, também, para empresas que já estejam instaladas, desde que realizem investimentos em expansão ou reativação de atividade industrial.

As empresas beneficiárias adquirem o direito de pagamento de parte do ICMS incremental em prazo diferenciado, prazo que poderá chegar a até 4 anos. A definição da parcela de ICMS que será diferida está condicionada ao município que sediará o investimento, à medida

que os critérios de definição do benefício estão relacionados ao Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) municipal: a parcela de ICMS incremental sujeita ao benefício será inversamente proporcional ao IDH do município no qual o investimento for realizado.

Segundo Macedo (2008), a primeira parcela do ICMS incremental será paga no prazo normal de vencimento, ao passo que a segunda parcela será paga em até 4 anos, com correção monetária, mas dispensadas de outros encargos financeiros. A correção monetária dos débitos das empresas é feita através do FCA. A seletividade no que se refere à concessão dos benefícios se expressa da seguinte forma:

- para os investimentos realizados nos municípios de Campina Grande do Sul, Campo Largo, Cascavel, Colombo, Londrina, Maringá, Pinhais, Piraquara, Ponta Grossa e Quatro Barras, a parcela do ICMS sujeita ao benefício será de 50%. O limite de recursos sujeitos ao benefício é de uma vez o investimento;

- os municípios de Apucarana, Arapongas, Cambé, Campo Mourão, Fazenda Rio Grande, Francisco Beltrão, Guarapuava, Paranavaí, Pato Branco, Sarandi, Telêmaco Borba, Toledo e Umuarama, a parcela de ICMS diferida será de 70%. Os recursos sujeitos a dilação de prazo não poderão exceder o limite de uma vez e meia o investimento;

- os investimentos realizados nos demais municípios – exceto Curitiba, Araucária e São José dos Pinhais, que consistem nos municípios de maior concentração industrial do estado e localizados na Região Metropolitana de Curitiba – terão 90% do valor do ICMS incremental sujeito a dilação do prazo de pagamento. O ICMS incremental sujeito ao benefício não poderá exceder duas vezes o investimento;

- as empresas fabricantes de produtos sem similar no Estado, independente de sua localização, terão até 90% do ICMS incremental sujeito a diferimento. O limite do benefício concedido corresponde a duas vezes o investimento.

Vale ressaltar que os municípios de Curitiba, Araucária e São José dos Pinhais podem ser inclusos no Programa Bom Emprego nos casos de fabricação pioneira (produto sem similar no Estado), ou de projeto que venha a ser considerado estratégico pelo Governo do Paraná. A possibilidade destes municípios receberem investimentos incentivados no âmbito do Programa Bom Emprego está relacionada à avaliação dos projetos considerados de caráter estratégico por

Comissão Técnica formada por representantes das Secretarias de Estado da Fazenda, da Indústria, Comércio e Assuntos do Mercosul, e do Planejamento e Coordenação Geral.

Entretanto, por mais que o referido programa apresente o objetivo de descentralização da atividade industrial, com cláusulas que legitimem a exclusão destes municípios, como veremos no próximo tópico a microrregião de Curitiba recebeu cerca de 53% dos investimentos incentivados pelo Bom Emprego no período de 2003 a 2007, o que deixa clarividente que os municípios de São José dos Pinhais, Curitiba e Araucária usufruem de parte significativa dos benefícios do Programa. Ressalta-se, mais uma vez, os limites para que as políticas estaduais de atração de investimentos rompam com a lógica do capital privado que consiste no direcionamento dos investimentos para localidades com maior concentração de renda, população e atividade econômica.

Além dos benefícios descritos acima, o Programa Bom Emprego Fiscal possui incentivos relacionados ao ICMS da Energia Elétrica. Os estabelecimentos enquadrados no referido programa podem beneficiar-se de diferimento do pagamento do ICMS incidente em suas faturas de energia elétrica, durante 24 meses. Neste período o ICMS da energia é diferido, a incidência fica deslocada para ocorrer por ocasião das saídas praticadas pelo estabelecimento, incorporada no preço dos produtos vendidos. Além de favorecer o capital de giro das empresas, contribui para evitar ou minimizar eventual acúmulo de crédito de ICMS. Há uma graduação da proporção de ICMS da energia que pode ser diferida. Os estabelecimentos novos (implantação industrial) podem diferir até 100% e os estabelecimentos em expansão industrial até 50%.

Apoio às Pequenas e Médias Empresas

Antes da implementação do Simples Nacional em 2007, o estado do Paraná havia instituído um sistema de recolhimento de ICMS específico para empresas de pequeno porte que obedecia os seguintes critérios: as empresas com receita bruta mensal de até R\$ 30 mil estavam desoneradas do ICMS; as empresas com receita mensal bruta entre R\$ 30 mil e R\$ 66 mil teriam a incidência de alíquota de 2%; as empresas com receita mensal bruta entre R\$ 66 mil e R\$ 166 mil teriam a incidência de alíquota de 3%; a alíquota incidente sobre as empresas que apresentassem receita bruta superior a R\$ 166 mil seria de 4%.

Entretanto, a instituição do Simples levou o estado do Paraná a realizar modificações no seu apoio às pequenas e médias empresas. Neste sentido, as alíquotas de ICMS Simples Nacional

incidentes sobre as microempresas e empresas de pequeno porte no Estado do Paraná são inferiores às alíquotas do ICMS definidas pelo Simples Nacional.

Outros benefícios Fiscais

O estado do Paraná possui um conjunto de benefícios fiscais voltados para operações específicas, que resultam na redução do imposto a ser recolhido. Para apresentarmos alguns destes benefícios nos basearemos em Macedo (2008).

- para operações praticadas entre contribuintes localizados no estado e sujeitas a alíquota interna padrão de 18% ocorre diferimento de parcela do ICMS de modo que a alíquota efetiva fique em 12%. Trata-se de um mecanismo que possibilita que a alíquota das transações intra-estaduais fique no mesmo patamar que as alíquotas incidentes no comércio interestadual. Este benefício é concedido, também, para as operações de importação. Segundo Macedo (2008: 271), o benefício equiparou “a carga tributária efetiva de ICMS das operações internas realizadas entre contribuintes à alíquota de 12% que incide nas operações de compra em outros estados”.

- para o setor de informática é concedido crédito presumido de modo que a alíquota incidente tanto nas vendas dentro do estado, como nas vendas para os demais estados fique em 7%. Segundo Macedo (2008: 272), “isto implica em redução de alíquota efetiva em 11% (de 18% para 7%) nas operações dentro do estado e em 5% (de 12% para 7%) nas saídas para RS, SC, MG, RJ e SP”. Nas vendas interestaduais para RS, SC, MG, RJ e SP, a alíquota se equipara ao que é garantido em lei para as saídas para os estados do Norte, Nordeste, Centro-Oeste e Espírito Santo. Os benefícios concedido à informática são estendidos à importação de componentes e insumos, mediante diferimento do ICMS, que incidirá apenas na saída da mesma mercadoria do estabelecimento importador ou de outra mercadoria industrializada, para a qual utilizou-se os componentes e insumos importados. Além destes benefícios, os produtos eletroeletrônicos, de telecomunicação e de informática produzidos em estabelecimentos localizados em Foz do Iguaçu terão crédito presumido de até 80%, o que possibilita que a alíquota efetiva de ICMS resulte em até 3%.

- as matérias-primas, insumos e componentes importados por fabricantes de máquinas, equipamentos e implementos agrícolas e de peças e acessórios para veículos automotores, passaram a se beneficiar do diferimento do ICMS, que será cobrado apenas na saída do produto industrializado, e não mais no momento de desembaraço aduaneiro.

- as empresas comerciais que importarem mercadorias através de portos, aeroportos paranaenses e por via terrestre, terão crédito presumido de modo que a alíquota efetiva seja de 3%.

- as empresas que destinem seus produtos para a exportação poderão usufruir do diferimento no pagamento do ICMS para matérias-primas, materiais intermediários, secundários e embalagens.

- Macedo (2008) destaca que os benefícios concedidos ao trigo e derivados são resposta aos benefícios oferecidos pelo estado de São Paulo. Desta forma, o estado do Paraná oferece crédito presumido para a cadeia produtiva do trigo.

- no caso do feijão há, também, o benefício na forma de crédito presumido, de modo que a alíquota efetiva resulte em 1%, tanto nas operações internas, quanto nas operações interestaduais.

- a cadeia produtiva de carnes é beneficiada com crédito presumido que possibilita que a alíquota efetiva alcance 7%. O benefício contempla carnes frescas, resfriadas, congeladas, salgadas, secas, temperadas, defumadas e industrializadas, mesmo que enlatadas e, ainda, beneficia abatedouros que realizem a desossa de carne recebida de outros estados.

6. Incentivos fiscais e financeiros no Rio Grande do Sul

O principal instrumento utilizado atualmente para atração de investimentos no estado do Rio Grande do Sul consiste no Fundo de Operação Empresa – FUNDOPEM-RS. O FUNDOPEM foi instituído em 13 de outubro de 1972, pela Lei nº 6.427, passou por uma fase de perda de funcionalidade no final dos anos 1970, sendo reestruturado no final dos anos 1980 e tornando-se, nos anos 90, o principal instrumento do estado para competir pela atração de empresas com as demais Unidades da Federação.

O FUNDOPEM, nos anos 1970, estava intrinsecamente vinculado a um modelo de desenvolvimento pautado no planejamento governamental, que era garantido por uma gama de instituições financeiras voltadas para o financiamento das atividades produtivas, nos níveis nacional, regional e estadual. Nesse sentido, o FUNDOPEM configurava-se como um instrumento do governo do estado atrelado às linhas de financiamento do Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), consistindo, portanto, em um instrumento complementar para a atração de empresas.

A partir de 1977, o FUNDOPEM passou a apresentar significativa retração tanto pela redução dos recursos destinados ao fundo, como pela redução do número de novas empresas pleiteando o recebimento dos benefícios. Lima (2003) atribui a referida retração do número de empresas enquadradas no FUNDOPEM à política do governo federal de disponibilização de recursos federais para o financiamento dos investimentos e subsidiamento dos encargos financeiros. Como observa Lima (2003:104)

A retração do FUNDOPEM, nessa época, também se deveu à política de forte subsídio de encargos financeiros promovida pelo Governo Federal, mediante o então BNDE, no que tange aos financiamentos para acumulação de capital fixo industrial no Brasil. Este subsídio consistia na limitação em 20% ao ano dos encargos financeiros, mais tarde limitado em 70% da correção monetária plena destes créditos. As empresas investidoras passaram a preferir, dada a sua evidente vantagem, este tipo de subsídio (alto e não reembolsável), em relação ao do FUNDOPEM (baixo e reembolsável), até este deixar de operar.

O governo do estado promoveu uma reformulação do FUNDOPEM no início da década de 1980 com o objetivo de recuperar a funcionalidade da sua política e promover a atração de novos ramos industriais para o RS. O incentivo continuou sendo financeiro e destinado ao financiamento dos juros devidos pela empresa ao BDRE, com a diferença de que o máximo de juros financiados seria 50%.

Contudo, a reformulação da política estadual não foi suficiente para a retomada dos investimentos no Rio Grande do Sul⁶¹. Na segunda metade dos anos 70, os investimentos privados já apresentavam retração em virtude do contexto internacional de choque do petróleo e desestruturação da ordem econômica internacional com a crise do sistema monetário de Breton Woods. Acrescente-se aos fatores inibidores do investimento privado a elevação das taxas de juros internacionais a partir de 1979. **As oscilações na política de incentivos no estado do Rio Grande do Sul são ilustrativas de certas limitações que os governos estaduais apresentam para a indução do investimento, uma vez que a dinâmica do investimento está condicionada a decisões privadas, sobre as quais fatores macroeconômicos, que não são controlados pelos governos estaduais, têm impactos diretos.**

A década de 1980 foi marcada, no Brasil, pela crise fiscal e financeira do setor público em seus três níveis de governo, o que levou a uma radical redução dos recursos destinados ao FUNDOPEM. Como foi visto no Capítulo I, nos anos 1980 tem início um processo de

⁶¹ Ver: Dellaméa (2001); Lagemann (2001); Lima (2003); Ribas Jr. (2004).

enfraquecimento das instituições voltadas à formulação e implementação de políticas de desenvolvimento regional e políticas industriais.

É nesse contexto que o governo gaúcho instituirá como principal mecanismo de atração de investimentos a dilação do prazo de pagamento do ICM mensalmente devido, que seria pago após 6 meses, sem correção monetária, o que em uma época de inflação elevada consistiria em substancial subsídio. Segundo Legemann (2001), em um contexto de elevada inflação o pagamento de ICM em 180 dias após a ocorrência do fato gerador tinha efeito semelhante a uma isenção.

Em 1988, passou a vigorar a Lei nº 8.575, que alterou algumas regras de funcionamento do FUNDOPEM no sentido de recuperá-lo e torná-lo o principal instrumento de atração de empresas para o estado do Rio Grande do Sul. O incentivo continuou sendo financeiro, mas com a inclusão de operações de crédito do BADESUL e BANRISUL. Foi a partir de então que o benefício foi vinculado à receita de ICMS, embora tenha continuado a ser denominado como um benefício financeiro, não fiscal. A definição do benefício individual de cada empresa seria dada mediante o incremento real da arrecadação do ICMS recolhido pela empresa beneficiada. O incremento real de ICMS é definido como a variação no recolhimento do imposto decorrente da elevação do investimento da empresa beneficiada. Segundo Lima (2003: 107),

O incentivo a ser concedido através do FUNDOPEM estaria sempre limitado ao máximo de 50% do incremento real do então ICMS recolhido individualmente pelas empresas beneficiadas, pelo período máximo de cinco anos ou até 50% do valor do custo do investimento, em OTE-RS (depois UPF-RS, depois UIF), do investimento fixo total do projeto, excetuado o terreno.

Os recursos oferecidos pelo FUNDOPEM seriam utilizados para: redução de empréstimos a investimentos fixos, concedidos pelo BRDE, BADESUL e BANRISUL; subscrição de ações preferenciais, debêntures, bônus ou partes beneficiárias das empresas executoras dos projetos; financiar, através dos bancos supracitados, investimentos fixos.

Os critérios básicos para enquadramento das empresas não apresentaram mudanças significativas, mas passou a dar maior ênfase aos critérios de encadeamento intersetorial, estímulo ao comércio interestadual e externo, geração de empregos, desconcentração da atividade industrial. A liberação do incentivo ocorreria através de recursos orçamentários, em parcelas, após a contabilização do ICMS recolhido pelas empresas beneficiárias, caracterizando-se, portanto, como uma operação triangular.

Em 1994 o incentivo máximo do FUNDOPEM passou a ser de 60% do ICMS incremental de cada empresa incentivada, com prazo máximo de 8 anos, prazo este estabelecido, também, para aquelas empresas que já estivessem com incentivo em fruição. O incentivo poderia ser, também, 50%⁶² do valor do custo do novo investimento fixo total projetado. Em 1995 a concessão do incentivo passou a até 75% do ICMS incremental, mantendo-se o prazo de fruição de 8 anos.

Em um ambiente de acirramento de disputas federativas por investimentos, em 1996, pelo terceiro ano consecutivo, houve mais uma mudança no FUNDOPEM, com ampliação de recursos liberados pelo governo estadual, que passaram a ser calculados sobre o valor integral a ser recolhido pela empresa beneficiada, não mais pelo ICMS incremental.

Segundo Ribas Jr (2004: 22),

Em 1996, o FUNDOPEM/RS foi alçado à condição de principal instrumento do estado para competir com as demais unidades da federação na atração de grandes investimentos. Tal fato deve-se à ampliação do incentivo para projetos de vital interesse econômico para o estado, permitindo a concessão de até a totalidade do investimento fixo a ser realizado, com repasses de 75% do ICMS a ser recolhido, não se exigindo que este imposto fosse incremental, ou seja, nos casos de expansão, o incentivo mensal seria calculado sobre a totalidade do ICMS a ser recolhido pela empresa beneficiária.

Entretanto, o estado do Rio Grande do Sul, assim como a maior parte das unidades da federação no Brasil, passou por sérias dificuldades fiscais-financeiras nos anos 90, o que teve como resultado atrasos frequentes na liberação dos recursos financeiros às empresas beneficiadas pelo FUNDOPEM. A alternativa utilizada pelo governo gaúcho foi substituir o incentivo financeiro pelo incentivo fiscal. Os repasses orçamentários efetuados pelas instituições financeiras estaduais ocorriam após a confirmação do recolhimento do ICMS pela empresa beneficiada. A partir de 1997 permitiu-se a apropriação de um crédito fiscal presumido. Permitiu-se a discriminação direta, na Guia de Informação e Apuração (GIA) da Secretaria da Fazenda do Estado, do crédito correspondente ao incentivo, o que resultava na redução do imposto a recolher pela empresa beneficiada. Desta forma, os recursos públicos destinados às empresas não seriam discriminados no orçamento estadual.

⁶² Segundo Lima (2003:110-11), “a legislação citada estabeleceu que o Conselho Diretor do FUNDOPEM poderia, por unanimidade, fixar percentual de até 60% sobre o custo do novo investimento total do projeto, exceto o terreno, para projetos que tivessem o conjunto das seguintes características: não similaridade, prioridade à desconcentração industrial, geração significativa de empregos diretos, incremento de valor agregado, montante de investimentos, avanço tecnológico, nível de preservação e defesa do meio ambiente”.

No final de 1997 foi instituída uma nova mudança na sistemática do FUNDOPEM, mas que vigoraria apenas para os projetos aprovados a partir de 1998. A partir de então o incentivo ao investimento no Rio Grande do Sul passou a ter um caráter híbrido, de natureza fiscal e financeira simultaneamente, à medida que os recursos poderiam ser liberados às empresas beneficiadas através de conta corrente bancária ou através de crédito presumido.

Os recursos do FUNDOPEM seriam destinados a novos empreendimentos, modernização de plantas, realocização ou reativação de plantas industriais e poderiam ser utilizados para subsidiar os juros incidentes nas operações de crédito, cobertura do risco nos financiamentos de longo prazo concedidos pelo Sistema Financeiro Público Estadual – formado, à época, pelo BANRISUL, BRDE e Caixa Estadual S.A. -, e, por último, financiar a capitalização de empresas emergentes na área de alta tecnologia por investidores do Estado.

O Quadro 8 expõe as possibilidades de incentivos oferecidas para as empresas beneficiadas. De acordo com a pontuação atribuída para cada empresa, ela teria a possibilidade de ter acesso a financiamento que variaria de 3% a 9% do seu faturamento, ou de 25% a 75% do ICMS recolhido. Os itens com maior peso nos critérios de pontuação eram localização, programa setorial ou investimento estratégico e geração de empregos (cada item podendo chegar até 20 pontos), seguidos de valor de investimento (máximo de 18 pontos), tecnologia (máximo de 10 pontos), empreendimento com efeito multiplicador (máximo de 8 pontos) e incremento de empregos superior a 50% (máximo de 4 pontos).

As taxas de juros incidentes sobre o financiamento variariam de 1% a 6%, conforme pontuação atribuída à empresa, e a atualização monetária seria de no máximo 90% da inflação do período entre a liberação e o resgate dos recursos. O prazo de fruição e amortização seria de até 8 anos com carência de 5 anos.

**QUADRO VIII: Condições de financiamento às empresas beneficiadas do FUNDOPEM,
Resolução Normativa nº 4/98.**

Grupo	Pontuação mínima necessária	Financiamento		mínimo emprego gerado	condições				
		%faturamento	% ICMS		Fruição meses	carência meses	amortizações meses	taxa juros % a.a.	% IGP-DI*
1	100	9	75	500	96	24	96	1	20
2	86	7	64	420	88	24	88	1,3	25
3	74	6,6	55	340	81	24	81	1,7	31
4	64	5,6	47	260	74	24	74	2,2	38
5	56	4,8	40	180	68	24	68	2,8	47
6	48	4,1	34	100	62	24	62	3,6	59
7	41	3,5	29	80	57	24	57	4,6	73
8	36	3	25	20	52	24	52	6	90

Fonte: Resolução Normativa nº 04/98, apud Dellaméa, 2001: 178.

* Correção monetária válida unicamente quando a inflação dos 12 últimos meses fosse igual ou inferior a 10%.

As novas regras do FUNDOPEM, que passaram a vigorar a partir de 1998, apresentaram como importante critério de concessão de incentivos o objetivo de desconcentração da atividade industrial dentro do estado do Rio Grande do Sul. As empresas que investissem em municípios com um PIB per capita inferior a 65% do PIB estadual, teriam um abatimento de 50% da sua dívida. Os abatimentos seriam de 30% para empreendimentos localizados em municípios com PIB per capita entre 65 e 80% do PIB estadual, e de 20%, para municípios com PIB superior a 80% do PIB estadual. Ficou estabelecido, também, que empreendimentos que fossem resultantes de transferências de plantas industriais localizadas no interior do estado do Rio Grande do Sul para a área metropolitana de Porto Alegre não seriam contemplados pelos benefícios do FUNDOPEM.

No governo de Olívio Dutra, a partir de 1999, ocorreram alterações pontuais na sistemática de concessão de incentivos. Passou a existir novas regras de pontuação para as empresas, o incentivo passou a ser de 9% sobre o faturamento da empresa, independente da pontuação adquirida pela empresa, ou, então, variando entre 20% e 75% do ICMS incremental. O ICMS incremental seria calculado com base na média do referido imposto devido pelas empresas nos últimos 6 meses antecedentes ao protocolo da solicitação de enquadramento de projetos.

A correção monetária passou a ser de 90% do IGP-M, independente da pontuação alcançada pela empresa. As taxas de juros anuais incidentes sobre o financiamento concedido às empresas seriam de 2% para pequenas empresas, 4% para médias empresas e 6% para grandes empresas. O prazo de carência passou a variar de 18 a 36 meses, o prazo de fruição e de

amortizações passou a ser de no mínimo de quatro anos e meio e no máximo oito anos. As novas regras para definição das condições de financiamento são ilustradas no Quadro 9.

QUADRO IX: Condições de financiamento às empresas beneficiadas do FUNDOPEM, Resolução Normativa nº1/99.

Grupo	Pontuação mínima necessária	Financiamento %faturamento bruto incremental até	Financiamento % ICMS incremental	Correção monetária (% do IGP-M) até	Taxas de juros (%a.a.) por porte da beneficiária até			Prazo		
					pequena	média	grande	carência em meses até	fruição em meses até	amortizações em meses até
1	35 a 39	9	20	90	2	4	6	18	54	54
2	40 a 44	9	30	90	2	4	6	18	60	60
3	45 a 49	9	40	90	2	4	6	24	66	66
4	50 a 54	9	50	90	2	4	6	24	72	72
5	55 a 59	9	60	90	2	4	6	30	78	78
6	60 a 64	9	65	90	2	4	6	30	84	84
7	65 a 69	9	70	90	2	4	6	36	90	90
8	70 a 100	9	75	90	2	4	6	36	96	96

Fonte: Resolução Normativa nº 01/99, apud Dellaméa, 2001: 185.

A partir dessas mudanças, a concessão de incentivos no Rio Grande do Sul deixa de ser financeiro e passa a ser apenas fiscal, uma vez que as parcelas de financiamento seriam liberadas na forma de apropriação de créditos presumidos de ICMS.

As regras de pontuação para definição das condições de financiamento passaram a ser: geração de empregos diretos (peso 30), diversificação e fortalecimento da matriz produtiva (peso 20), desconcentração da produção industrial (peso 20), melhoria na qualidade do meio ambiente (peso 15) e contribuição para o aperfeiçoamento tecnológico (peso 15).

Em 2003 houve mais uma mudança nas regras de enquadramento das empresas no FUNDOPEM-RS. De acordo com a Resolução Normativa nº 06/2004, a pontuação para enquadramento de projetos passou a seguir as seguintes diretrizes: geração de empregos, tanto para expansão ou implementação de novos empreendimentos, máximo de 40 pontos; integração de cadeias produtivas, máximo de 12 pontos; graus de desenvolvimento tecnológico e de inovação dos processos e produtos, máximo de 12 pontos; execução de obras e fornecimento de máquinas, equipamentos ou serviços por empresas sediadas no Estado do RS, máximo de 18 pontos, aquisição de insumos e serviços de empresas localizadas no Estado do RS, máximo 13 pontos e impactos ambientais positivos, máximo de 5 pontos.

Em termos de porcentagem do faturamento bruto incremental e do ICMS incremental financiados pelo FUNDOPEM não ocorreram mudanças significativas. Os prazos de fruição e de amortizações sofreram pequenas modificações, mantendo-se o prazo máximo em 96 meses, e alterando o prazo mínimo para 48 meses. Mudanças significativas ocorreram no prazo de

carência, que ao invés de um mínimo de 18 meses e máximo de 36, passou, respectivamente para 36 e 60 meses.

As novas condições de financiamento através do FUNDOPEM estiveram relacionadas à geração de empregos e ao encadeamento e adensamento das cadeias produtivas. Além dessas regras, a desconcentração das atividades industriais no estado foi contemplada pelo INTEGRAR-RS, programa criado em 2003 especificamente para incentivar a interiorização da indústria no estado. Para que a empresa consiga enquadrar-se no INTEGRAR, exige-se que o investimento seja realizado em regiões do Estado do Rio Grande do Sul que tenham Indicador de Desenvolvimento Sócio-Econômico inferior à média desse mesmo indicador no Estado. O indicador sócio-econômico do estado é elaborado pela fundação de Economia e Estatística do Estado do Rio Grande do Sul – FEE – e é composto por índices de Condição de Domicílio e Saneamento, Educação, Saúde e Renda.

A empresas que forem enquadradas no INTEGRAR-RS terão direitos a abatimentos aplicados sobre o valor de cada parcela do financiamento, inclusive encargos, quando de sua liquidação no respectivo vencimento. Os encargos referem-se aos juros contratuais e à atualização monetária incidente sobre os valores financiados⁶³.

A Resolução Normativa nº03/2006 estipulou como indicador de desenvolvimento sócio-econômico médio do Estado do Rio Grande do Sul em 0,7689. Foram considerados a média trienal dos indicadores e os seguintes pesos e ponderações: 65% para o item renda; 35% divididos, eqüitativamente entre os índices de educação, saúde, saneamento e condições do domicílio.

Em síntese, neste item procuramos mostrar as principais mudanças nos programas de atração de investimentos do Estado do Rio Grande do Sul e evidenciamos as freqüentes modificações na legislação que regulamenta os referidos programas e, à semelhança dos demais estados, verificou-se uma intensificação da utilização das estratégias de atração de investimentos a partir dos anos 1990. No próximo item apresentaremos alguns programas especiais

⁶³ Os percentuais de abatimento foram definidos a partir de um índice sintético composto pelo indicador sócio-econômico por COREDE (peso 1), indicador sócio-econômico do município (peso 5), distância geodésia do eixo Porto Alegre-Caxias do Sul (peso 1). O anexo I da Resolução Normativa nº03/2006 fixa os percentuais de abatimento do INTEGRAR-RS para os municípios do estado. Os menores abatimentos correspondem aos investimentos realizados na cidade de Lindolfo Collor, região da Paranhana-Encosta da Serra e Gravataí, na região do Delta do Jacuí, ambos de 27%. Empresas que se instalarem em municípios como Cacequi, Mata, São Francisco de Assis e Unistalda, na região Central, têm mais de 60% de abatimento nas parcelas do financiamento. Empresas que investirem no município de Barra do Quaraí, na Fronteira Oeste, tem 70% de abatimento.

implementados no estado, que corrobora a argumentação de que houve uma intensificação das iniciativas do estado voltadas para a atração de investimentos.

6.1. Programas especiais nos anos 90 no Rio Grande do Sul

Como vem sendo debatido ao longo dessa tese, nos anos 90 as disputas entre as Unidades da Federação por novos empreendimentos tornou-se ainda mais acirrada. No Rio Grande do Sul o acirramento dessa disputa levou o governo do estado a criar uma série de programas setoriais⁶⁴ atrelados ao FUNDOEM-RS. Esses programas diferiam, entre si, nas regras de cálculo do valor do benefício, assim como nos seus prazos de fruição e de amortização.

Na verdade, esses programas evidenciam um tratamento específico para cada ramo industrial, representado, na verdade, por empresas que manifestaram o interesse em investir naquele estado. No que se refere ao setor automotivo, pode-se citar dois programas que foram criados com o objetivo implícito de atender aos interesses de empresas específicas.

O FOMENTAR-RS foi instituído no final de 1996, com o objetivo de incentivar a cadeia automotiva. Entre as empresas do setor automotivo que o estado pretendia atrair estava a General Motors. O financiamento do empreendimento, por parte do governo estadual, deveria seguir as seguintes condições: financiamento de até 9% do faturamento bruto mensal proveniente do investimento; prazo máximo de fruição de 15 anos; carência de até 10 anos; prazo de amortização de 12 anos. Percebe-se que os prazos de fruição e carência são mais elevados que os 8 anos estipulados pelo FUNDOPEM.

Em 1998, almejando atrair a Ford para o estado, o governo instituiu o Fundo de Desenvolvimento (FDI) para complexos industriais, voltado para empresas que utilizassem tecnologia avançada e possibilitasse a diversificação produtiva no estado. Segundo Lima (2003: 121), “somente se enquadrariam no FDI/RS projetos com investimentos acima de R\$ 500 milhões, que incrementassem relações com o MERCOSUL e que gerassem, no mínimo, 1.500 empregos diretos no complexo”.

Os recursos do FDI poderiam ser destinados tanto ao financiamento do capital fixo, quanto ao capital de giro. No caso do financiamento de capital fixo a carência seria de 60 meses,

⁶⁴ Proplast-RS; Nosso Emprego-RS; Poener-RS; Proinci-RS; Protec-RS; Propeças; pró-calçados; FUNDOPEM Especial; Programa de Fomento ao Pólo Oleoquímico do Rio Grande do Sul; Promardes; Projeto Articulado de Desenvolvimento das Regiões de Campanha, Central, Fronteira Oeste, Centro Sul e Sul do Estado; FOMENTAR-RS; FDI; FDM; Fitec.

juros mínimos de 6% ao ano, amortização em 10 anos. Para o financiamento do capital de giro as condições seriam as seguintes: financiamento de até 11% do faturamento bruto mensal da empresa beneficiária, financiamento de até 12% do valor da aquisição de máquinas, prazo de fruição máximo de 15 anos, carência de até 10 anos e prazo máximo de amortização de 12 anos, com juros de até 12% ao ano (Lima, 2003).

Fica explícito que os benefícios oferecidos às empresas que se enquadrassem no FOMENTAR ou FDI eram bem maiores quando comparados às condições estabelecidas no FUNDOPEM-RS ilustradas nos quadros 8 e 9.

O Programa setorial de Desenvolvimento das indústrias de calçados e confecções – Pró Calçados e Confecções foi instituído com a finalidade de apoiar a interiorização das indústrias de calçados e confecções, através da concessão de incentivos para criação ou ampliação de filiais já existentes. O benefício poderia ser cancelado caso se constatasse que as empresas beneficiadas estivessem apenas transferindo ativos ou unidades já instaladas no Estado. Esse benefício foi instituído em um contexto de acirramento da migração de empresas, principalmente do ramo couro-calçadista para Estados da Região Nordeste. Os deslocamentos das empresas do Rio Grande do Sul para o Nordeste estão relacionados a uma conjunção de fatores: crise do setor couro-calçadista desencadeada pelo processo de abertura econômica e valorização da moeda nacional e ao oferecimento de elevados incentivos fiscais financeiros pelos estados do Nordeste, região que apresenta, também, custo de mão-de-obra inferior ao do Rio Grande do Sul.

7. Os programas de atração de empresas no Espírito Santo

Desde a década de 1950, começou a surgir no estado do Espírito Santo uma concepção de que o estado deveria passar por uma transformação em sua estrutura produtiva, de modo que fossem aproveitadas as oportunidades de industrialização e deixasse de ser um estado predominantemente agrícola. Neste sentido, defendeu-se amplamente o surgimento de uma institucionalidade voltada para o desenvolvimento econômico ao possibilitar a implantação de um sistema financeiro de captação de recursos. O debate que se desenvolveu em torno destes objetivos culminou em reformas caracterizadas pela implementação de instituições responsáveis pela implementação de políticas de atração de investimentos, dentre as quais pode-se destacar o Banco de Desenvolvimento do Estado do Espírito Santo – BANDES, que consistiu no órgão

gestor dos fundos que surgiram no estado para fomentar investimentos nos diversos setores da economia.⁶⁵

A seguir, faremos uma apresentação dos principais instrumentos utilizados pelo Estado do Espírito Santo voltados para o estímulo à atividade econômica, mostrando as diferenças entre eles, assim como as mudanças que passaram ao longo do tempo. Ao final, apresentaremos alguns dados que permitem analisar o perfil dos investimentos direcionados ao estado e o peso dos programas de incentivo sobre as receitas de ICMS.

7.1 Fundo de Recuperação Econômica do Espírito Santo- FUNRES

Em 1969 foi criado o Fundo de Recuperação Econômica do Espírito Santo (FUNRES), com a finalidade de estimular atividades industriais e agropecuárias localizadas no estado. Este fundo estava ligado a uma institucionalidade que foi se formando com o objetivo de promover um processo de industrialização no estado, com seus recursos, desde de sua origem, sendo administrados pelo Grupo Executivo para a Recuperação do Espírito Santo (GERES) e operacionalizados pelo BANDES.

O FUNRES foi instituído com recursos provenientes do Imposto de Renda sobre Pessoa Jurídica e do ICM/ICMS. As empresas localizadas no estado poderiam optar por destinar ao FUNRES até 25% do IR e até 5% do ICMS. Os recursos do FUNRES poderiam ser aplicados por empresas localizadas no estado em investimentos agrícolas ou industriais.

Ao contrário dos demais fundos instituídos nos estados analisados neste trabalho, o FUNRES foi um instrumento implementado pelo governo federal, dentro de um conjunto de iniciativas voltadas para a industrialização do estado. Mota (2002: 31) destaca que

(...) o FUNRES particularizou o estado do Espírito Santo como único estado brasileiro a dispor de um instrumento de desenvolvimento regional instituído pelo governo nacional. Os demais fundos similares (FINOR e FINAM) estão voltados para o desenvolvimento de um conjunto de estados formadores de uma mesma macrorregião.

O FUNRES foi concebido para operar de forma associada ao Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo (BANDES), “completando um sistema financeiro com significativos, em termos locais, recursos e instrumentos para execução de uma política industrial” (Pereira, 1996: 152)

⁶⁵ Em Pereira (1996) há uma detalhada abordagem acerca da formação e evolução da estrutura institucional do estado do Espírito Santo voltada para a implementação de uma política industrial estadual.

Muito embora este incentivo à industrialização capixaba tenha a particularidade de ter a participação federal, Mota (2002) destaca que o FUNRES se tornará cada vez mais estadualizado, o que significa que a participação dos recursos estaduais na formação do fundo foi crescente, e após a Constituição de 1988 foi maior que a participação do imposto de renda.

Nos anos 1980, a preocupação da política estadual de atração de investimentos do estado do Espírito Santo, no âmbito do GERES, voltou-se para empreendimentos realizados por micro, pequenas e médias empresas, assim como para atividades agrícolas e para o setor hoteleiro. Neste sentido, para Mota (2002: 75) “os programas especiais do GERES criados no anos 80 procuraram atingir maior número possível dos segmentos que ficaram à margem do sistema até aquele momento e destacaram-se por sua abrangência”.

A política inicialmente voltada para a promoção do desenvolvimento estadual perdeu funcionalidade nos anos de 1990, ao passo que os recursos estaduais direcionados para o FUNRES reduziu-se demasiadamente e as atividades financiadas foram sendo cada vez mais para financiamento de capital fixo, com assimilação de tecnologias, em detrimento de atividades voltadas para o apoio a C&T e inovações tecnológicas. Segundo Mota (2002: 123)

O próprio esvaziamento do órgão (GERES/BANDES), a crise fiscal, que dificultou os repasses para o recém-criado FUNCITEC (Fundo estadual de Ciência e Tecnologia), e o direcionamento do banco para a operacionalização do FUNDAP, além da falta de articulação dos atores envolvidos na construção de uma política de C&T para o estado, derrubaram qualquer possibilidade de organizar no BANDES uma política deste porte.

É importante ressaltar que a idéia colocada por Mota (2002) na passagem anterior revela uma face importante da política estadual de atração de investimentos no estado do Espírito Santo nos anos 90, uma vez que à medida que os recursos vão sendo direcionados majoritariamente para o FUNDAP, o governo capixaba atua de forma direta na guerra fiscal. Esta problemática será analisada mais profundamente no próximo subitem, quando abordaremos o FUNDAP.

Em 2001 o Governo Federal acabou com sua participação no FUNRES, ao passo que extinguiu a possibilidade das empresas optarem pela destinação de IR para o fundo. Em 2003 foi a vez do governo estadual também eliminar as possibilidades das empresas transferirem parte do ICMS recolhido para o FUNRES. Entretanto, atualmente a existência do fundo é garantida pela possibilidade de Subscrição de Debêntures, Operações de Crédito e Cooperação Financeira não reembolsável.

Percebe-se, portanto, um esvaziamento do FUNRES, que foi criado dentro de uma perspectiva de desenvolvimento econômico e através da articulação das esferas de governo

estadual e federal, elemento importante e defendido nesta tese para a elaboração de políticas de desenvolvimento regional. O estado do Espírito Santo, a partir dos anos 1990, entra na lógica competitiva e individualizada das políticas de atração de investimentos.

7.2. Fundo para Desenvolvimento das Atividades Portuárias - FUNDAP

Em maio de 1970, foi criado o Fundo para Desenvolvimento das Atividades Portuárias (FUNDAP) com objetivo de promover as atividades de comércio exterior através do porto de Vitória. Desde o início, a gestão dos recursos do FUNDAP coube ao Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo. Para as empresas se beneficiarem do incentivo do FUNDAP, devem realizar no estado a atividade de comércio exterior, o recolhimento do ICMS e o desembaraço da mercadoria no estado.

Desde o início, o FUNDAP consiste na possibilidade das empresas que realizarem importação pelo Porto de Vitória, de financiarem parte do ICMS devido (calculado com base no faturamento da empresa). A parcela de financiamento, inicialmente, era de 10% dos recursos sobre os quais incidiam o então ICM, com prazo máximo de carência de 5 anos, 20 anos de amortização e 6% de juros ao ano. Os objetivos iniciais do Fundap, segundo o artigo 6º da Lei nº 2.508, de 22 de maio de 1970, consistia em incentivar atividades,

- a) no sentido de exportações, as mercadorias e equipamentos que, nos últimos 10 anos, não tenham excedido a 5% do total em cruzeiros exportados pelo Porto de Vitória;
- b) no sentido da importação, prioritariamente a matérias-primas destinadas à industrialização e equipamentos industriais

Em 1971 a Lei nº 2.592 modificou a Lei anterior. Exige-se, a partir de então, que os financiamentos do FUNDAP serão destinados às empresas que tenham sede no estado do Espírito Santo. Além disso, os mutuários do FUNDAP deveriam investir 50% do valor financiado em outras atividades, o que mostra uma tentativa de diversificação das atividades produtivas do estado.⁶⁶ Além disso, foram definidas algumas exigências pelo BANDES, gestor do FUNDAP, aos mutuários: promissórias do valor do principal e encargos, emitidas pela empresa e avaliadas por seus diretores e/ou sócios majoritários; caução de 10% (dez por cento) sobre o valor do

⁶⁶ “Os mutuários do FUNDAP ficarão obrigados a investir pelo menos 50% (cinquenta por cento) do valor do financiamento, até o último dia do exercício seguinte ao da contratação, em projeto industrial, agropecuário, de pesca ou de turismo, previamente aprovado pelo Governo do Estado, assegurado em favor dos mutuários o arbítrio quanto à seleção dos projetos e a forma de participação nos mesmos”. Art. 3º da Lei nº 2.592, de 22 de junho de 1971.

financiamento, representados por certificados ou depósitos a prazo fixo ou outros títulos do BANDES.

Desde o início, as taxas de juros incidentes sobre os financiamentos do FUNDAP eram de 6% ao ano. À semelhanças das demais Unidades da Federação, tratam-se de taxas muito reduzidas para momentos de elevadas taxas de inflação, que foram recorrentes principalmente do final dos anos de 1970 ao início dos anos 1990. Em outras palavras, tratava-se de uma verdadeira isenção fiscal, à medida que parte do ICMS devido pela empresa era pago posteriormente com taxas de juros reais negativas.

Nos anos 1990 o FUNDAP apresentou modificações importantes nas suas regras de operacionalização. Os prazos de carência e amortização continuaram os mesmos, 5 e 20 anos, respectivamente. Entretanto, em novembro de 1994, através da Lei 4.972, houve importante alteração na taxa de juros incidente sobre os contratos de financiamento do FUNDAP, que foi reduzida a 1% ao ano.

Interessante notar que a política macroeconômica praticada no país desde a implementação do Plano Real em junho de 1994 foi altamente restritiva e o Brasil figurou entre os países com maiores taxas de juros reais. Esta incongruência entre taxas de juros definidas pela política macroeconômica e taxa de juros incidentes sobre os financiamentos de ICMS no âmbito do FUNDAP encontra explicação, à semelhança do que vimos para as demais Unidades da Federação, na estabilidade de preços. Em uma situação de estabilidade de preços, há grandes dificuldades para a prática de taxa de juros reais negativas a níveis que se tornem atrativas suficientemente para influenciar na decisão das empresas de tramitarem suas importações pelo Porto de Vitória.

Além disso, em janeiro de 1996, através da Lei 5.187, houve mais uma modificação nos critérios de utilização do FUNDAP no sentido de torná-lo ainda mais atrativo: os contratos de financiamento com recursos do FUNDAP, liberados até 31 de dezembro de 1995, adquiriram o poder de serem liquidados através do pagamento de no mínimo 10% dos saldos devedores do contrato.

Após várias modificações no valor do financiamento, nos prazos de carência e amortização e nas taxas de juros, atualmente o FUNDAP possui o seguinte formato: o valor máximo de financiamento é de 8% da base de cálculo do ICMS; os prazos de carência e

amortização continuam 5 e 20 anos respectivamente; taxas de juros de 1% ao ano sem correção monetária; pagamento do principal e de encargos em parcelas anuais.

As empresas também podem liquidar seus débitos antecipadamente através dos Leilões FUNDAP, que são realizados periodicamente pelo BANDES, com critérios definidos pela Secretaria da Fazenda. O valor mínimo para lance é de 15% do saldo devedor. Esta sistemática de leilões consiste na institucionalização dos descontos sobre o saldo devedor, elemento de suma importância para a competição interestadual em um contexto de baixas taxas de inflação.

Segundo simulação feita por Macedo (2008), uma empresa que tem faturamento líquido de R\$ 1.000.000,00, faz o recolhimento de 12% sobre o faturamento referente ao ICMS (R\$ 120.000,00), solicita financiamento no valor de 8%, ou seja, R\$ 80.000,00. A empresa deverá aplicar um valor referente a 7% do total financiado em CDBs do BANDES, ou seja, R\$ 5.600,00. Se a empresa quiser quitar o valor financiado, que neste caso hipotético é de R\$ 80.000,00, ela fará através dos leilões e pagará no mínimo 15% do saldo devedor.

Uma crítica que se pode fazer a esta sistemática de incentivos consiste na capacidade do FUNDAP gerar empregos no estado. Muitas empresas continuaram realizando a produção em outras unidades da federação e apenas desembaraçando os produtos importados no Espírito Santo e transferindo para o estado apenas a estrutura necessária para recepção da mercadoria, o que tem pouca capacidade de geração de empregos. Por outro lado, para as finanças públicas estaduais há ganhos significativos, à medida que empresas que importavam peças, insumos, componentes, etc, por outras localidades, passam a recolher parte do ICMS devido no estado do Espírito Santo.

7.3. Programa de Incentivo ao Investimento no Estado do Espírito Santo - INVEST-ES

Em 2003, mais um programa de atração de investimento foi implementado no Espírito Santo, o INVEST-ES. Este programa guarda muitas semelhanças com programas de outras Unidades da Federação e pode ser considerado como mais uma reação do estado à competição interestadual, que se junta ao FUNDAP, que, como vimos, tornou-se ainda mais permissivo a partir do processo de estabilização.

O INVEST-ES, à semelhança de programas de outras Unidades da Federação, apresenta objetivos relacionados à geração de empregos, estímulo à aquisição de matéria-prima do próprio estado para contribuir para um processo de adensamento das cadeias produtivas, localização em

regiões consideradas como prioritárias para o planejamento governamental. Entretanto, o ponto central do programa consiste no oferecimento de incentivos fiscais a projetos classificados em qualquer atividade industrial, não havendo, portanto, grande seletividade dos empreendimentos.

A seguir, apresentamos os principais benefícios fiscais oferecidos às empresas contempladas pelo INVEST-ES⁶⁷:

- as empresas que importarem máquinas e equipamentos do exterior, que farão parte de seu ativo imobilizado, terão direito ao diferimento do pagamento do ICMS; este benefício se estende também quando estas mercadorias forem adquiridas em outros estados, pois terão o diferimento do diferencial de alíquotas;

- as empresas que importarem do exterior insumos e matérias-primas, destinadas exclusivamente ao estabelecimento importador, terão direito ao diferimento do ICMS para o momento que ocorrer a saída dos produtos resultante da sua industrialização;

- nas operações interestaduais, as empresas se beneficiarão de crédito presumido de até 70% do imposto devido em virtude do diferencial de alíquota;

- nas operações internas poderão ter redução de base de cálculo, até um limite de 70%;

Acrescenta-se, ainda, que os benefícios oferecidos no âmbito do INVEST-ES são cumulativos, ou seja, cada empresa poderá se beneficiar das diversas formas de incentivo fiscal ao mesmo tempo. A possibilidade de se enquadrar em cada um destes incentivos dependerá da atividade que ela exercerá. O prazo de fruição do benefício é de 144 meses, ou seja, 12 anos.

8. Programas de atração de investimentos no Rio de Janeiro

8.1. FUNDES

A partir da segunda metade da década de 1970 intensifica-se no Rio de Janeiro um processo de decadência econômica, fator que terá grande influência na formulação de políticas estaduais de atração de investimentos. Cavalcanti (1999) ressalta que, entre 1975 e 1988, os esforços estaduais para atração de investimentos não foi bem sucedido. Segundo o autor,

A crise econômica, somada à escalada da violência que marcou profundamente o Rio de Janeiro, alimentou o desinteresse dos investidores e os afugentou para outras regiões do país. Houve também a desarticulação dos organismos estaduais de fomento e uma apática participação política da Federação das Indústrias do Rio de Janeiro (FIRJAN) nesse processo, o que corroborou o

⁶⁷ Apresentamos os instrumentos de incentivo do INVEST-ES com base no [Decreto n.º 1951-R, de 25 de outubro de 2007, que instituiu as regras de concessão de incentivos que vigoram atualmente.](#)

desgaste sócio-econômico do Estado e impediu a realização de qualquer plano estratégico de desenvolvimento (Cavalcanti, 1999: 79).

Nesse período, destacam-se as seguintes ações voltadas para estimular a atração de investimentos para o estado do Rio de Janeiro: Fundo de Desenvolvimento Econômico e Social (FUNDES); Programa Especial de Desenvolvimento Industrial (PRODI); benefícios fiscais.

O FUNDES foi instituído pelo Decreto Lei nº 8 de 15 de março de 1975, logo após a fusão dos estados do Rio de Janeiro e Guanabara, tendo como principal objetivo financiar obras de infra-estrutura e projetos considerados de importância estratégica para o estado. Assim como os demais fundos de financiamento da atividade produtiva instituídos em outros estados da federação na década de 1970, o FUNDES tinha como uma de suas finalidades aproveitar as oportunidades de expansão de investimentos deflagradas com o II PND. O FUNDES teria como agente financeiro o Banco de Desenvolvimento do Estado do Rio de Janeiro e seria gerido pela Secretaria da Fazenda.

Entretanto, segundo Cavalcanti (1999, 79),

Embora coerente com o momento econômico vivido pelo país, o FUNDES acabou não sendo regulamentado (o que só veio acontecer em 1997) e tornou-se 'letra morta' para a atração e a sustentação de investimentos produtivos no Estado, ao contrário do que ocorreu na mesma época em estados vizinhos, como Minas Gerais e Paraná.

Em dezembro de 1980, com o objetivo de estimular a implantação e expansão de setores industriais selecionados, foi instituído o PRODI. Esse programa teve implantação parcial, o que esteve relacionado, para Cavalcanti (1999), à crise econômica que assolou o país nos anos 80. Os empréstimos concedidos através do PRODI não poderiam exceder 12% do faturamento das empresas no caso de implantação e 12% do aumento da produção no caso de ampliação das empresas; teriam no máximo sessenta meses (5 anos) para liberação das parcelas e 3 anos para amortização de cada parcela liberada; as condições de financiamento variariam de acordo com gênero industrial, interesse para o estado e características do projeto; os empréstimos teriam correção monetária de 50 a 100% dos índices de reajustes das ORTNs e juros de 7% ao ano.

À semelhança dos demais estados que formularam políticas de incentivo aos investimentos na década de 1980, o principal fator de atratividade consistia na baixa correção monetária em um contexto de elevadas taxas de inflação.

No Quadro 10 apresentamos os critérios de enquadramento das empresas para a concessão do incentivo.

Quadro X: Principais modificações nas regras de pontuação para concessão de benefícios – Rio de Janeiro.

Resolução Conjunta SEPLAN/SEF/T Nº 1, de 25/06/1982				Resolução Conjunta SEPLAN/SEF/T Nº 1, de 25/06/1982			
Fatores	Número de Pontos			Fatores	Número de Pontos		
	5	10	15		5	10	15
1. Recolhimento de ICMS - até 4% do faturamento - até 4% a 7% do faturamento - mais de 7% do faturamento	x			1. Recolhimento de ICMS - até 4% do faturamento - até 4% a 7% do faturamento - mais de 7% do faturamento	x		
2. Descentralização e localização racional da indústria - Implantação ou expansão de indústrias na região norte fluminense ou em distritos industriais administrados pela CODIN				2. Descentralização e localização racional da indústria - Implantação ou expansão de indústrias na região norte fluminense ou em distritos industriais administrados pela CODIN		x	
3. Participação de produtos e serviços adquiridos de empresas com sede ou filial no Estado em relação ao total do investimento fixo dos empreendimentos em implantação ou expansão - até 30% - de 30,1 a 60% - mais de 60%	x			3. Participação de produtos e serviços adquiridos de empresas com sede ou filial no Estado em relação ao total do investimento fixo dos empreendimentos em implantação ou expansão - até 30% - de 30,1 a 60% - mais de 60%	x		
4. Geração de novos empregos - até cem empregos - de cem a 250 empregos - mais de 250 empregos	x			4. Geração de novos empregos - até cem empregos - de cem a 250 empregos - mais de 250 empregos	x		
5. Prioridades setoriais indústrias de base, de bens de consumo de massa e agroindústria				5. Prioridades setoriais indústrias de base, de bens de consumo de massa e agroindústria		x	
6. Porte da empresa - pequena - média - grande				6. Porte da empresa - pequena - média - grande			
				Contribuições e doações à FAPERJ nos termos do inciso III, artigo 242, do Regulamento do Imposto de renda			

Fonte: Cavalcanti (1999)

Os projetos que alcançassem uma pontuação acima de 60 pontos teriam um grau de prioridade A. As empresas que tivessem pontuação de 31 a 60 pontos e aquelas que alcançassem até 30 pontos, teriam, respectivamente, grau de prioridade B e C. Observa-se que os critérios de enquadramento são semelhantes aos dos demais estados que utilizam-se de mecanismos de pontuação para definição dos benefícios: geração de empregos, encadeamento intersetorial, desconcentração industrial dentro do estado.

Além dos incentivos financeiros, caracterizados pela concessão de empréstimos/financiamentos, o estado do Rio de Janeiro utilizou-se, também, de incentivos fiscais ao longo dos anos 80, que consistiam na dilação de prazo para o pagamento do então ICM.

Em dezembro de 1979 passou a vigorar o decreto nº 2.949, que permitia para novas empresas e para empresas que se instalassem nos distritos industriais administrados pela CODIN um prazo de até 180 dias (6 meses) para pagamento do ICM, a contar da data de encerramento de cada período de apuração. Esse benefício poderia ser utilizado por até 24 períodos de apuração. A partir de 1985 esse benefício foi estendido para empresas já instaladas que decidissem ampliar a sua atividade produtiva.

A partir de 1984, através da Lei nº 827, foi concedido prazo de 180 dias para pagamento de ICM por 48 períodos de apuração no máximo. Esse incentivo objetivava o desenvolvimento científico e tecnológico.

Segundo Cavalcanti (1999), os programas de incentivos entre 1988 e 1994, no Rio de Janeiro, consistiram basicamente na concessão de dilação do prazo para pagamento de ICMS, nas condições ilustradas no Quadro 11. Segundo o autor, entretanto, a maior parte das empresas incentivadas apresentaram projetos de expansão, havendo, poucos projetos de implementação.

Quadro XI: Condições para concessão de benefícios – Rio de Janeiro.

Hipótese	diploma de origem	Decreto nº 11.140/88		Decreto nº 14.333/90	
		apuração em meses	Limites	apuração em meses	Limites
I - desenvolvimento de nova atividade fabril no território do Estado	Decreto nº 2.949/79	24	Parte do ICM(S) devido pelos estabelecimentos instalados, relocalizados ou reativados	24	50% dos investimentos em ativo fixo
II - relocação de seus estabelecimentos em distritos ou pólos industriais e áreas de interesse para o desenvolvimento econômico do Estado.	Decreto nº 2.949/79	24	Parte do ICM(S) devido pelos estabelecimentos instalados, relocalizados ou reativados	24	50% dos investimentos em ativo fixo
III - Expansão da capacidade produtiva mediante investimento em Ativo Permanente Imobilizado ou participação em empreendimentos públicos considerados de relevante interesse econômico-social para o Estado	Decreto nº 8.031/85	24	A ser definido pelo Secretário da Fazenda, tomando como parâmetro o valor do investimento e o valor médio do ICM devido.	24	50% dos investimentos em ativo fixo
IV - Capacitação tecnológica, de interesse para o desenvolvimento industrial do Estado	Lei nº 827/84	48	Valor global do projeto	48	valor global do projeto
V - Reativação, saneamento ou recuperação de capacidade produtiva, de acordo com o interesse social envolvido e a importância para a economia do Estado.		24	Parte do ICM(S) devido pelos estabelecimentos instalados, relocalizados ou reativados	24	a ser definido pelo Secretário da Fazenda após orientação do CIB/RJ
VI - Realização de investimentos em projetos agropecuários ou agroindustriais considerados prioritários pela Secretaria de Agricultura e Abastecimento.	Decreto nº 8.333/85	24	valor total do investimento	48	valor total do investimento
VII - Produção de bebida com 'selo de qualidade', observada a legislação específica.	Resolução SEF 1.270/86	48	A ser definido pelo Secretário da Fazenda, tomando como parâmetro o valor médio do ICM devido.	24	a ser definido pelo Secretário da Fazenda após orientação do CIB/RJ

Fonte: Decreto nº 11.140/88 e Decreto nº 14.333/90, apud Cavalcanti (1999: 98).

Segundo Cavalcanti (1999), a partir de 1994 a postura do Rio de Janeiro na disputa por investimentos tornou-se mais agressiva. Nesse sentido, a Lei nº 2.273 de 1994 possibilitou a concessão de prazo de 60 meses (5 anos) para o pagamento do ICMS para a implantação de empresas industriais, incremento de no mínimo 50% da capacidade produtiva; realocização para a região Norte, Noroeste, Centro Norte ou Nordeste do Estado. A exemplo de outras unidades da federação, diante da estabilidade de preços utilizou-se do recurso do desconto sobre o saldo devedor, que no caso do Rio de Janeiro foi estabelecida uma redução de 40% sobre a correção monetária do saldo devedor. As condições especiais para pagamento do ICMS devido deveriam atender a critérios relacionados a: localização, geração de emprego, aquisição de máquinas e equipamentos, incremento de ICMS (Cavalcanti, 1999).⁶⁸ Entretanto, o Estado de São Paulo entrou com uma ação diretiva de inconstitucionalidade contra a Lei 2.273/94, o que levou à suspensão dos benefícios. A suspensão da lei levou o estado do Rio de Janeiro a editar um decreto específico para cumprir os compromissos com a Volkswagen, que começou a operar sua fábrica de caminhões e ônibus na cidade de Resende no ano de 1996.

Em 1997 o FUNDES foi regulamentado pelo Decreto nº 22.291 de 10 de janeiro e passou por reformulações em 2000 e 2001. Através do FUNDES há a concessão de financiamento que está condicionado ao faturamento incremental do projeto, com taxas de juros reduzidas. O FUNDES está estruturado de forma a englobar projetos genéricos, setoriais e regionais, sendo que cada projeto terá sua própria sistemática de concessão de benefícios. Sua estrutura básica consiste em: FUNDES – projetos genéricos; FUNDES – projetos setoriais; FUNDES – projetos regionais. Faremos uma breve exposição dos diferentes projetos que passaram a compor o FUNDES a partir de suas reformulações.

8.1.1. FUNDES - Projetos genéricos

- Programa de atração de investimentos estruturantes – RIOINVEST: é direcionado para investimentos de grande porte superior a 40 milhões de UFIRs; com geração de 400 novos empregos; ou introdução de tecnologia de ponta de efeito multiplicador. As regras desse

⁶⁸ Segundo Cavalcanti (1999: 90), “Idealizada inicialmente para atrair uma fábrica de bebidas (Brahma) e uma montadora de automóveis (General Motors), a Lei nº 2.273 ganhou destaque ao ser utilizada para a conquista da fábrica de ônibus e caminhões da Volkswagen”.

programa não são especificadas com clareza, pois as condições do financiamento tais como limites de crédito, taxa de juros, prazos de utilização do benefício, carência e amortizações, **são negociadas caso a caso**. Segundo Macedo (2008), os investimentos da Peugeot-Citröen foram realizados com base em negociações entre a empresa e o estado do Rio de Janeiro no âmbito do RIOINVEST.

- Programa Básico de Fomento à Atividade Industrial – RIOINDÚSTRIA

Trata-se de programa voltado para financiamento de projetos de instalação, expansão e realocação de empresas. É permitido o financiamento de até 100% do ativo fixo, com parcelas limitadas a 9% do faturamento da empresa incentivada ou 60% do ICMS incremental. O benefício pode ser utilizado por um prazo de 60 meses (5 anos), a empresa terá 60 meses (5 anos) de carência e 60 meses (5 anos) para amortização do saldo devedor. Os juros incidentes sobre o valor financiado são de 6% ao ano.

- Programa de Fomento ao Desenvolvimento Tecnológico do estado do Rio de Janeiro – RIOTECNOLOGIA

Esse programa tem como prioridade intensificar a transferência de tecnologia, assim como o desenvolvimento de novos processos e produtos, ou serviços. Esse programa atinge quatro modalidades de empresas:

- a) empresas que tenham investimentos de no mínimo 150 mil UFIR's-RJ, ou de 30% da sua capacidade produtiva no caso de ampliação ou realocação e sejam destinadas à produção de bens e serviços.
- b) empresas que tenham investimentos de no mínimo 150 mil UFIR's-RJ, ou de 30% da sua capacidade produtiva no caso de ampliação ou realocação desde que já estejam localizadas no Estado do Rio de Janeiro, em Parques Tecnológicos.
- c) Empresas que façam investimento de no mínimo 100 mil UFIR's-RJ com o objetivo de promover o desenvolvimento tecnológico.
- d) Empresas que façam investimento de no mínimo 100 mil UFIR's-RJ para constituição, ampliação e modernização de instituições de pesquisa, parques tecnológicos fluminenses e incubadoras.

Através desse programa a empresa poderá financiar até 400% do investimento fixo que será pago em parcelas limitadas a 9% do faturamento da empresa incentivada e 60% do ICMS incremental. O benefício pode ser utilizado por um prazo de 60 a 120 meses (5 a 10 anos), a empresa terá de 60 a 120 meses (5 a 10 anos) de carência e de 96 a 120 meses (8 a 10 anos) para amortização do saldo devedor. Os juros incidentes sobre o valor financiado são de 6% ao ano.

- Programa de Fomento à Realização de Obras de Infra-Estrutura – RIOINFRA

O RIOINFRA, destina-se a projetos de infra-estrutura implementados por empresas enquadradas em programas setoriais ou regionais do FUNDES.

As empresas enquadradas nesse programa podem obter financiamento de valor correspondente a 100% do seu investimento com parcelas limitadas a 9% do faturamento da empresa incentivada ou 60% do ICMS incremental. O benefício pode ser utilizado por um prazo de 60 meses (5 anos), a empresa terá 60 meses (5 anos) de carência e 60 meses (5 anos) para amortização do saldo devedor. Os juros incidentes sobre o valor financiado são de 6% ao ano. Além desse há a concessão de um incentivo fiscal, na forma de crédito presumido.

8.1.2. FUNDES - Projetos setoriais

Os programas setoriais são voltados para atividades específicas. O RIOPEÇAS, RIOPLAST, RIOTEXTIL, RIOPETRÓLEO, RIOMETAL e o RIOFÁRMACOS apresentam os seguintes critérios para concessão de incentivos: financiamento de até 100% do ativo fixo, com parcelas limitadas a 9% do faturamento da empresa incentivada ou 60% do ICMS incremental. O benefício pode ser utilizado por um prazo de 60 meses (5 anos), a empresa terá 60 meses (5 anos) de carência e 60 meses (5 anos) para amortização do saldo devedor. Os juros incidentes sobre o valor financiado são de 6% ao ano.

O Programa de Desenvolvimento dos Setores de Autopeças e Navipeças – RIOPEÇAS - segundo Macedo (2008) tem como objetivo incentivar empresas fornecedoras de peças e componentes para as empresas instaladas no pólo metal-mecânico do Vale do Paraíba, mais especificamente para as montadoras Volkswagen e Peugeot-Citroën. O incentivo atende também as fornecedoras de peças para a indústria naval

Tendo como objetivo estimular empresas fabricantes de eteno e polietilenos e que estejam relacionadas à expansão da oferta de resinas no pólo Gás-Químico de Duque de Caxias foi criado o

RIOPLAST, Programa de Desenvolvimento da Indústria de Transformação de Resinas. As empresas beneficiadas precisam privilegiar a compra de resinas e matérias primas no estado do Rio de Janeiro.

Com o objetivo de incentivar a indústria têxtil e de confecções, foi Criado o Programa de Desenvolvimento dos Setores Têxtil e de Confecções – RIOTEXTIL. O RIOPETRÓLEO, Programa Setorial de Desenvolvimento da Indústria de Petróleo tem por objetivo incentivar a instalação, expansão e realocização de empresas vinculadas ao setor petroleiro.

O programa de Desenvolvimento do Setor Metal Mecânico está voltado para o financiamento de projetos de implantação, expansão e realocização de empresas industriais do setor metal mecânico.

O Programa de Desenvolvimento da Indústria de Química Fina, de aplicações Biotecnológicas, Farmacêutica, de Fármacos e de Cosmética – RIOFÁRMACOS, tem como objetivo incentivar o pólo farmacêutico do estado. O RIOFÁRMACOS apresenta incentivos especiais para a fabricação de genéricos uma vez que o valor financiado é de 200% do investimento fixo e o prazo de utilização do benefício é de 84 meses (7 anos).

Os programas RIOINFO e RIOTELECOM apresentam critérios de financiamento semelhantes aos demais programas, com a única diferença de que podem ter 200% do capital fixo financiado. O RIOINFO é destinados a empresas produtoras de bens e serviços relacionados ao setor de tecnologia da informação. O Programa de Desenvolvimento do Setor Eletrônico e de Telecomunicações tem como objetivo atrair para o estado empresas produtoras de equipamentos eletrônicos e de prestadoras de serviços de telecomunicações.

O Programa de Fomento ao Desenvolvimento do setor Moveleiro e de Artefatos de Decoração – RIOMÓVEIS, possibilita o financiamento de até 200% do capital fixo da empresas e limita o valor das parcelas a 7% do faturamento. Os prazos de utilização do benefício, carência e amortização são de 5 anos. Os juros incidentes sobre o valor financiado é de 6% ao ano.

As condições de financiamento do RIOAEROTEC são semelhantes à do RIOMÓVEIS, com a diferença de que o valor das parcelas está limitado a 10% do faturamento. O RIOARETOC – Programa de Desenvolvimento do Setor Aeronáutico está voltado para empresas produtoras de bens e serviços do setor aeronáutico.

Por fim, entre os projetos setoriais do FUNDES está o Programa de Desenvolvimento do Setor Gráfico – RIOGRAF. As grandes empresas do setor podem ter financiamento de até 150% do investimento fixo e as médias, pequenas e microempresas poderão ter financiamento de até 200% do investimento fixo.

8.1.3. FUNDES - Projetos regionais

As empresas que se instalarem nas regiões Norte e Nordeste do estado do Rio de Janeiro poderão ter financiamento que variam de 150% e 200% do investimento fixo, com parcelas limitadas a 9% do faturamento e a 60% do ICMS os prazos de utilização do benefício e a carência variam de 60 meses a 84 meses (5 a 7 anos). O prazo de amortização é de 60 meses, as taxas de juros são de 6% ao ano.

Para as indústrias instaladas nas regiões Norte e Nordeste do Estado que investirem em mercadorias tradicionais na região terão redução da base de cálculo do ICMS incidente nas operações de modo que a carga tributária resulte em 7% sobre o valor da operação.

O Programa de Fomento à Atividade Econômica na Região do Porto de Sepetiba – PROSEPTIBA contempla investimentos realizados na área influência do Porto de Sepetiba, relacionados às atividades portuárias. Para essas empresas é concedido financiamento referente a 150% do investimento fixo, com parcelas limitadas a 6% do faturamento e 60% do ICMS. A utilização do benefício, a carência e amortização seguem um prazo de 84 meses (7 anos), com juros de 6% ao ano.

Além dos programas descritos acima, o estado do Rio de Janeiro apresenta, ainda, o RIOPORTOS, programa voltado ao estímulo das atividades de comércio exterior nos portos aeroportos do estado. As empresas contempladas com este benefício são as importadoras localizadas no estado que tenham suas mercadorias desembaraçadas no estado. O benefício consiste no diferimento do ICMS devido para a data de saída da mercadoria ou para a data de consumo da mercadoria, limitados a 60 dias. Esses benefícios não são destinados à importação de máquinas e equipamentos.

8.2. Benefícios fiscais no Rio de Janeiro

Além dos benefícios descritos anteriormente, que tem um caráter nitidamente financeiro, o estado do Rio de Janeiro participa da disputa interestadual por investimentos através da concessão de diversos incentivos fiscais.

Esses benefícios contemplam atividades específicas e utilizam-se dos mais variados instrumentos, tais como redução de base de cálculo do ICMS, diferimento do mesmo imposto, dilação no prazo para pagamento do ICMS, crédito presumido.

A fabricação de autopropulsores conta com benefício de redução da base de cálculo para uma alíquota de 12% nas operações de saídas internas de produtos destinados à fabricação de autopropulsores; redução da base de cálculo de forma a resultar em uma alíquota de 12% para operações de saídas de mercadorias, dentro do estado, destinadas à utilização como insumos na produção de mercadorias específicas; diferimento de ICMS na aquisição de máquinas, equipamentos, partes, peças, acessórios.

As indústrias produtoras de bens de capital e de consumo duráveis desde 2000 se beneficiam do diferimento do ICMS, por até 180 dias, nas operações de importação, interestadual e interna relativas à aquisição de máquinas, equipamentos, peças, partes e acessórios destinados ao ativo fixo, desde que esteja enquadrada no Programa FUNDES. A partir de 2002 essas empresas passaram a poder parcelar o pagamento do ICMS incidente na importação de máquinas e equipamentos, sem similar nacional, em 48 meses. Segundo Decreto de 2004 e Resolução de 2005, às empresas que realizarem operações com mercadorias classificadas em capítulos específicos da NCM⁶⁹ são concedidos: redução da base de cálculo do ICMS na operação interna de saída, resultando em um percentual de 12%; crédito presumido de ICMS nas operações interestaduais destinadas a não contribuintes do ICMS, resultando em alíquota efetiva de 12%; diferimento no pagamento de ICMS nas operações de importação e aquisição interna de máquinas, equipamentos, peças, partes e acessórios destinados a compor o ativo fixo, assim como de insumos, exceto energia, combustível, telecomunicações e água.

No caso dos produtos eletroeletrônicos e equipamentos de informática, tanto a empresa industrial quanto a empresa atacadista são beneficiadas. As empresas atacadistas e industriais, nas operações de saída com produtos de informática e eletroeletrônicos poderão lançar crédito presumido de forma que a carga tributária se reduza a 3%. Na saída de produtos de informática e eletroeletrônicos da empresa onde foi industrializado, poderá lançar crédito presumido de forma que a alíquota efetiva seja de 0%. As empresas industriais e atacadistas podem utilizar, ainda, o diferimento do ICMS devido nas operações de importação para o momento da saída da mercadoria beneficiada ou pelo importador, que pode ainda lançar um crédito presumido equivalente a 3%. As empresas industriais contam ainda com diferimento na importação de

⁶⁹ Trata-se de mercadorias classificadas nos capítulos 32, 39, 44, 55, 56, 57, 63, 68, 69, 73, 76, 83, 84, 85, 87, 90 e 94.

máquinas, equipamentos, peças, partes e acessórios destinados ao ativo fixo das empresas, para o momento da saída desses bens.

As empresas industriais, atacadistas e distribuidoras integrantes da cadeia farmacêutica contam com diferimentos na aquisição interna e na importação de insumos e bens destinados para o ativo fixo da empresa industrial; na saída interna promovida por fornecedores de insumos para empresa industrial da cadeia farmacêutica; redução da base de cálculo de forma que o ICMS incidente fique em 12% sobre a operação de saída interna, promovida entre contribuintes integrantes da cadeia farmacêutica, de mercadorias produzidas no estado do Rio de Janeiro com destino a estabelecimento atacadista, central de distribuição ou estabelecimento varejista; crédito presumido: de 4% nas saídas da empresa industrial para a empresa atacadista, central de distribuição ou estabelecimento varejista incide; correspondente a 2% do valor de venda das mercadorias comercializadas, nas operações de saída interestadual; correspondente a 2% do valor de compra das mercadorias comercializadas, nas operações de venda interestadual; correspondente a 2% do valor da transferência, nas operações de entrada por transferência de mercadorias de estabelecimento industrial ou de central de distribuição localizados em outra unidade da federação; 2% sobre o valor de compra, nas operações internas de entrada de mercadorias.

As usinas de produção e sistema de escoação de álcool podem se beneficiar de diferimento de ICMS devido nas aquisições de máquinas, equipamentos, peças, partes e acessórios que venha, a compor os ativos das usinas de álcool e sistemas de produção das empresas a serem implantadas no estado, devendo o recolhimento ser efetuado no final da vida útil dos referidos bens ou quando de sua alienação.

A exemplo de outros estados brasileiros, o Rio de Janeiro, nos anos 2000, implementou uma série de programas voltados especificamente para as empresas atacadistas. Dessa forma, existem incentivos que são direcionados tanto para empresas industriais quanto para empresas atacadistas de ramos específicos, assim como aqueles programas beneficiam apenas o comércio atacadista, enquadrando-se, portanto, no conceito de guerra fiscal comercial discutido no Capítulo 1.

O Programa de Fomento ao Comércio Atacadista e Centrais de Distribuição - Riolog - consiste em um programa destinado ao fomento ao comércio atacadista e centrais de distribuição e contempla estabelecimentos comerciais atacadistas, distribuidoras e centrais de serviços de

embalagens e de transporte, com domicílio fiscal no Rio de Janeiro. À semelhança dos demais programas de incentivos fiscais, o RioLog se baseia no oferecimento de crédito presumido, redução de base de cálculo do imposto e diferimento do ICMS.

Desde de 2003, através do RioLog o estado do Rio de Janeiro oferece crédito presumido de 2% nas operações de saída interestaduais; nas operações de entradas interestaduais; nas operações de entrada por transferência; nas operações internas de entradas de alimentos industrializados, produtos de limpeza, bebidas alcoólicas quentes, produtos industrializados derivados do trigo, balas, bombons, chocolates e produtos correlatos, produtos para higiene pessoal, bazar, cosméticos.

Em 2004, o RioLog passou por reformulação, de modo que passou a oferecer, também, redução de base de cálculo, de forma que a incidência do imposto resulte em um percentual de 13%, além de diferimento nas operações de importação de mercadorias para o momento da saída, realizada diretamente pela empresa ou por terceiros, devendo o imposto ser pago englobadamente com o devido pela saída, conforme alíquota de destino.

Além dos incentivos fiscais descritos acima, a política de atração de investimentos do estado do Rio de Janeiro contempla incentivos para Telemarketing, vendas diretas à distância e comércio eletrônico, que contam com crédito presumido de 6% na saída interestadual de mercadorias para consumidor final, resultante de vendas via Internet, serviço de telemarketing e plataforma eletrônica realizadas por estabelecimento industrial, empresa comercial atacadista ou central de distribuição, sendo que essas últimas contam, também, com diferimento do ICMS nas operações de importação ou aquisições de outros estados e internas de bens destinados a ativo fixo; importação de mercadorias.

Em 2000 foi instituído o estímulo a empresas de Call Center (0800), com redução da base cálculo incidente nas chamadas de serviço telefônico público (0800) para empresas localizadas fora da Região Metropolitana do Rio de Janeiro, de modo que a carga tributária resulte no percentual de 15%.

O Programa Pólo Gás Químico concede incentivos para empresas que implementarem e desenvolverem atividades no pólo industrial denominado Pólo Gás Químico. Dentre os incentivos oferecidos por esse programa, destaca-se a dilação do prazo de pagamento do ICMS para 6 anos (72 meses), na aquisição de bens destinados à instalação da indústria. No caso de aquisição de equipamentos, peças, partes e acessórios, provenientes de outros estados, com

destino à instalação de indústrias, para 6 anos, ou para o momento de saída dos referidos bens, o que ocorrer primeiro.

Além disso, as empresas que promoverem projetos de implantação ou expansão de empresas nos municípios de Itajaí, Japeri, Paracambi, Queimados, Seropédica e nos Distritos Industriais de Campo Grande e Santa Cruz, considerados área e influência do Porto de Sepetiba, contam com redução de até 100% da base de cálculo do ICMS, crédito presumido de até 100% do valor de ICMS devido, diferimento no pagamento do ICMS incidentes nas operações de importação e aquisição de máquinas, equipamentos, partes, peças e componentes destinados ao ativo fixo, na importação e entradas internas de matérias-primas e demais insumos, para o momento que ocorrer a saída.

9. Programas de atração de empresas em Minas Gerais

De acordo com a análise de Oliveira e Duarte Filho (1999), a primeira fase de formulação de políticas de incentivos fiscais e financeiros no Estado de Minas Gerais teve início em 1969 e se estendeu até o final da década de 1980, sendo marcada pela falta de critérios de seletividade e de estratégias claras de política industrial no que diz respeito à orientação dos incentivos.

A Lei nº 5.261 de 1969, previa que 32% do imposto devido pela empresa, que seria gerado com a entrada em operação do empreendimento, fosse destinado de acordo com as seguintes finalidades: 25,6% retornavam às empresas para compensação do empreendimento realizado; 4% para o BDMG; 2,4% reservados à Fundação João Pinheiro. O incentivo era destinado à implementação de novos investimentos, à expansão de capacidade produtiva e, também, para empresas que quisessem explorar novas linhas de produção diminuição da capacidade produtiva das linhas já existentes. O prazo de fruição estabelecido consistia em 5 anos (60 meses).

A partir de 1975, com a aprovação da Lei Complementar nº 24, que transferiu ao CONFAZ o poder de aprovação dos incentivos estaduais, com unanimidade dos representantes estaduais, houve interrupção da concessão de incentivos a novos projetos no estado de Minas Gerais, embora os projetos aprovados anteriormente à lei continuaram usufruindo dos benefícios.

A sistemática de concessão de incentivos que vigorou a partir de 1969 não apresentou critérios claros para orientação setorial ou regional da alocação dos investimentos, sendo que apenas em 1973 criou-se critérios de atribuição de pontos para critérios de desconcentração

espacial e integração produtiva dos investimentos, como ressalta Oliveira e Duarte Filho (1999: 23).

Na prática, desde a entrada em vigência da Lei nº 5.261, o projeto recebia aprovação se fosse demonstrada a sua viabilidade do ponto de vista técnico, econômico e financeiro, independentemente do setor a que pertencesse ou da região onde viesse a se localizar o empreendimento. Assim, o processo de concessão de incentivos tornou-se frágil, já que deixou de contribuir para atenuar os desequilíbrios intra-regionais e para diversificar a estrutura produtiva da economia mineira.

A instalação da FIAT, na cidade de Betim, em 1970, foi realizada com a utilização de incentivos concedidos através da Lei nº 5.261. Entretanto, a instalação da FIAT contou, além dos incentivos descritos acima, com isenções de impostos municipais, montagem de infra-estrutura por parte do governo estadual, participação acionária do estado em, aproximadamente, 50% do capital da empresa.

Em 1976, como uma das respostas às regras colocadas pela Lei Complementar 24/75, foi instituído o Fundo de Apoio à Industrialização (FAI). À semelhança de outros fundos referentes aos demais estados estudados, o FAI era composto dotações orçamentárias, consistindo em um fundo de financiamento. As empresas beneficiárias poderiam utilizar o financiamento por 3 anos (36 meses), contando com prazo de carência de três anos para iniciar o pagamento. A correção monetária do valor financiado seria de ocorreria sempre que a variação da ORTN fosse superior a 110%.

Em 1983 foi instituído o Fundo de Desenvolvimento Econômico e Social (FUNDES) que, segundo Oliveira e Duarte Filho (1999), consistiu na aglutinação dos diversos fundos de incentivos disponíveis pela esfera estadual de governo. Nesse sentido, o FAI passou a ser uma subconta do FUNDES.

Em 1985 foi criado o GT-Incentivos, programa, através do qual, era oferecido o incentivo da dilação do prazo para recolhimento do então ICM e diferimento, para o momento da saída do produto industrializado, do ICM devido na aquisição de matérias-primas produzidas em Minas Gerais. Ao avaliarem esses programas, Oliveira e Duarte Filho (1999) ressaltam que

A FAI e o GT-incentivos devem ser vistos, portanto, como uma tentativa, não muito bem-sucedida, realizada pelo governo mineiro para sustentar os níveis de investimentos no Estado, que haviam sido viabilizados, nos anos 70, pelo acelerado crescimento da economia brasileira e pelo generoso esquema de incentivos fiscais criado com a Lei nº 5.261. Essa tentativa esbarrou nas próprias limitações de tais instrumentos, no ambiente macroeconômico desfavorável de recessão, instabilidade e crise fiscal, e, também, na indefinição institucional sobre a operacionalidade e as fontes de recursos dos programas de incentivo.

No final dos anos 80 e nos anos 90, novos programas de incentivo à indústria foram implementados no estado de Minas Gerais, o que ocorre em um novo contexto das políticas macroeconômicas e das políticas de desenvolvimento regional, já abordado no primeiro capítulo.

O Pró-Indústria, criado em outubro de 1989, oferecia a dilação no prazo de pagamento de ICMS para indústrias que se instalassem ou expandissem suas atividades no estado de Minas Gerais. Esse incentivo consistiu em um incentivo fiscal disfarçado de incentivo financeiro, na medida em que a dilação do prazo para o pagamento do imposto consistia em um financiamento concedido para a empresa por meio do BDMG e do BEMGE, sendo, portanto, mais um exemplo de operação triangular da forma como define Prado e Cavalcante (1997). As empresas beneficiadas recolhiam o imposto devido, que era transferido pelo Tesouro Estadual para o BDMG/BEMGE, o banco em seguida realizava a operação de empréstimo mediante a cobrança de uma taxa sobre o valor financiado. O financiamento poderia corresponder a até 60% do ICMS devido mensalmente pela empresa, por um prazo de 5 anos (60 meses), com período de carência de 6 meses, com atualização monetária variando entre 30% e 100%. O Pró-Indústria passou por modificações em 1991, 1992, 1994 e 1995, mas sem alterações na estrutura do programa.

O PROIM foi implementado em 1993 com o objetivo de incentivar ramos industriais prioritários para o estado de Minas Gerais no que diz respeito à geração de emprego e à incorporação de tecnologia avançada. As empresas que se beneficiassem do PROIM tinham prazo de carência de 3 anos (36 meses) e 5 anos para amortização (60 meses), com juros de 6% a 12% ao ano.

Nos anos 90 houve reformulações nos fundos já existentes e proliferação de novos fundos e programas de atração de empresas, como veremos a seguir.

9.1. FIND

Em 1994 houve uma reformulação da política de incentivos do estado de Minas Gerais, com a criação do Plano Mineiro de Desenvolvimento Integrado, com objetivos de estimular transformações na agricultura, na indústria, nos setores exportadores, além de promover o desenvolvimento científico e tecnológico (Oliveira e Duarte Filho, 1999). Dessa forma, foram estabelecidas estratégias de atração de investimentos que visassem estimular setores prioritários para o estado de Minas Gerais, assim uma melhor distribuição espacial do parque produtivo. Na prática, a modificação que de fato existiu foi a criação do FIND, que consolidou a legislação do

Pró-Indústria e PROIM , segundo Oliveira e Duarte Filho (1999: 39), “adquiriu o *status* de unidade orçamentária, entendida como instância de poder público que dispõe de recursos, cujas fontes são previamente definidas, e de autonomia para administrá-los”.

O FIND foi criado com o objetivo de estimular novos investimentos, assim como a realocação de empreendimentos dentro do Estado de Minas Gerais, modernização e expansão de capacidade produtiva. Originalmente estava estabelecido que sua vigência seria até 2004, entretanto em 2004 foi estabelecida sua prorrogação para até o ano de 2014.

Em 1996, com o objetivo de atrair uma unidade da Mercedes-Benz, o governo mineiro promoveu uma reformulação do FIND, de modo que houvesse ampliação significativa dos incentivos fiscais oferecidos pelo estado.

Os Incentivos do Pró-Indústria se modificaram de forma que o financiamento concedido para as empresas beneficiadas seriam de até 70% do ICMS devido. As empresas poderiam ter 60% ou 70% do ICMS devido desde que a empresa beneficiada atendesse, respectivamente, quatro ou cinco, e seis ou mais critérios relacionados a investimentos fixos, faturamento líquido, geração de valor agregado, geração de empregos diretos, ramos industriais específicos (autopeças, montadora de veículos automotores, eletroeletrônica, eletrodomésticos, base tecnológica, processamento de carne, leite e produtos vegetais, indústria química; indústria têxtil; agroindústria com elevado impacto na agropecuária regional; indústria inovadora). O prazo de fruição do benefício passou de 5 para 10 anos (120 meses). Atualmente, o prazo total de financiamento é de, no máximo, 8 anos (96 meses), incluindo carência de até 3 anos (36 meses).

Percebe-se que o FIND é mais abrangente e menos seletivo se comparado ao PROE-Indústria, um dos programas que constitui o FUNDIEST.

9.2. FUNDIEST

Em 1996 foi criado o Fundo de Desenvolvimento de Indústrias estratégicas – FUNDIEST, tendo como principal objetivo oferecer financiamento a programas de implantação de novas empresas e ao desenvolvimento de setores estruturantes do parque industrial mineiro. As empresas, para se enquadrarem nos benefícios oferecidos pelo fundo, devem pertencer ao setor industrial ou agroindustrial considerado prioritário; configurar-se como projeto estruturante de expansão e modernização do parque industrial e agroindustrial do estado, com desencadeamento

de efeitos intersetoriais; gerar emprego direto e indireto que representem melhoria qualitativa e quantitativa na oferta de trabalho no Estado.

Os recursos do FUNDIEST consistem dotações consignadas no orçamento do Estado e os critérios adicionais; operações de crédito interno e externo que o Estado venha a ser mutuário, retornos relativos ao principal e aos encargos de operações realizadas com recursos de fundo; resultados das aplicações financeiras dos recursos do fundo disponíveis em caixa. As condições de financiamento, nesse fundo, podem mudar caso a caso, uma vez que atenderão parâmetros econômicos e sociais, tais como: volume de produção, tipo e dimensão de insumos, volume de vendas, faturamento, número de empregados, massa salarial, nível tecnológico, região de localização.

O número de parcelas de financiamento será de no máximo 120, sendo também de 10 anos o prazo máximo de amortização das parcelas e de pagamento das parcelas financiadas. A taxa de juros máxima incidente será de 12% a.a., “facultada a sua dispensa em projeto considerado de relevante interesse para o Estado, nos termos definidos no programa” (Lei nº 12.228 de 04/07/1996, artigo 6º). Em relação à atualização monetária, a Lei nº 12.228 deixa clara a possibilidade de negociação caso a caso à medida que assegura que “a atualização monetária das parcelas de financiamento poderá ser dispensada em caso de projeto de relevante interesse do Estado, na forma de condições definidas no programa no qual o projeto tenha sido enquadrado” (Lei nº 12.228 de 04/07/1996, artigo 6º).

O FUNDIEST constitui instrumento orçamentário e financeiro para concessão de financiamento previstos nos programas: I) Programas de Apoio à Implantação de Empreendimentos Industriais Estratégicos – PROE-Indústria; II) Programa de Apoio à Implementação de Agroindústrias Estratégicas – PROE-Agroindústria; Programa de Estruturação Comercial de Empreendimentos Industriais Estratégicos – PROE-Estruturação; outros programas dentro dos objetivos do fundo, em consonância com o plano mineiro de desenvolvimento integrado – PMDI – e com a política industrial do Estado. Em 1999 foi criado mais um programa no âmbito do FUNDIEST, o PROE-Eletrônica.

Dentre esses programas, daremos destaque ao PROE-Indústria, que foi instituído com o objetivo de estimular novos investimentos com através do financiamento do investimento fixo⁷⁰ e

⁷⁰ Segundo o Decreto 38.332, “são investimentos fixos: projeto de consultoria, terreno industrial, construção civil, instalações elétricas, hidráulicas, fluviais, de ar condicionado, de ar comprimido, equipamentos nacionais novos e usados, bem como fretes, montagens e seguros, equipamentos importados novos e respectivas despesas de

capital de giro, com recursos do FUNDIEST. Esse programa contemplam empresas que atuam nos seguintes ramos de atividades: fabricante ou montadora de veículos automotores rodoviários; fabricante de partes, peças e acessórios destinados à fabricação de veículos automotores rodoviários; fabricantes de partes, peças, componentes ou produtos eletroeletrônicos, inclusive eletrodomésticos. O montante de investimento, no decreto original que deu origem ao programa, deveria ser de, no mínimo, R\$150,00 milhões.

As condições de financiamento, no âmbito do PROE-Indústria asseguram que, para financiamento de investimento fixo, o valor financiado será liberado em parcelas, de acordo com cronograma de aquisição dos itens financiados, em um período de no máximo 36 meses contados a partir do início da implementação física do projeto. Cada parcela será amortizada após um período de 10 anos de carência (120 meses), sem cobrança de juros, apenas com a cobrança de uma comissão de 1,5% de cada parcela liberada. Em relação à atualização monetária, será calculada sobre índice definido pelo Grupo Coordenador, **podendo ser parcial ou totalmente dispensada**, no ato de aprovação do projeto.

O financiamento de capital de giro segue critérios semelhantes, à medida que serão liberadas 120 parcelas até o último dia do mês subsequente ao mês de faturamento, com prazo de carência de 3 a 10 anos (36 a 120 meses), sendo também dispensadas dos juros, com a cobrança de apenas 1,5% sobre cada parcela a título de comissão. O financiamento do capital de giro também poderá ser parcial ou totalmente dispensado da correção monetária.

Esse programa sofreu, entre 1996 e 2008, quatro modificações, mas elas não alteraram a essência de seu funcionamento. A partir de 1999, os financiamentos concedidos passaram a seguir o seguinte critério: serem liberados em parcelas mensais e consecutivas, no valor correspondente, cada uma, de até 61% do valor do ICMS devido e recolhido pela empresa beneficiada. A partir de 2005, o valor de cada parcela liberada passou a ser correspondente, a no máximo, 37,8% do ICMS devido e recolhido.

Esse programa integrante do FUNDIEST, foi claramente criado para atender aos objetivos de atração da Mercedes-Benz para a cidade de Juiz de Fora. Oliveira e Duarte Filho (1999) apresentam, detalhadamente, as concessões feitas pelos governos do estado de Minas Gerais e do município de Juiz de Fora. Além dos incentivos através do PROE-Indústria, a empresa beneficiou

importação, e equipamentos importados usados, ferramentais, bem como respectivos fretes e seguros; hardware e software; veículos, móveis, utensílios e ferramentas, despesas financeiras com implantação do projeto, despesas de marketing, despesas pré-operacionais; eventuais de até 3% do investimento fixo total.

de doação de um terreno com área de 2,8 milhões de metros quadrados; criação de infra-estrutura econômica e social, no qual incluía urbanização das margens do Rio Paraibuna, construção de acesso viário à BR-040, edificar pátio de estacionamento dentro da fábrica, disponibilizar salas de aula, laboratórios, bibliotecas dentro de escola específica para receber 25 alunos, oferecendo também currículo alemão; concessão de capital fixo e de giro, tanto para a sua unidade industrial, como para a sua empresa de comercialização de veículos importados; garantia de esforço do Estado para viabilizar financiamento junto ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

O FINDIEST está na relação de fundos de apoio à atração de indústrias para o Estado de Minas Gerais que vigoram atualmente.

9.3. FINDES

Em 2006 foi criado o Fundo de Incentivo ao Desenvolvimento - FINDES -, destinado à concessão de financiamento de programas destinados ao desenvolvimento e expansão do parque industrial, e a atividades produtivas e de serviços a ele integradas. Os recursos do FINDES são destinados a empresa industrial ou agroindustrial, empresa do setor minerometalúrgico, produto rural ou florestal integrado a empresa industrial ou agroindustrial, empresa comercial ou de serviços que tenha contrato de fornecimento de insumos de prestação de serviços com empresas industriais ou agroindustriais. Esse fundo atende, também, empresa comercial atacadista, para execução de projetos de investimentos relativos à implantação, expansão, modernização ou realocação de empreendimento no Estado.

Os retornos dos financiamentos concedidos pelo FIND, Fundo de Desenvolvimento Minerometalúrgico (FDMM) e FINDIEST compõe os recursos do FINDES juntamente com demais dotações consignadas no orçamento fiscal estadual, recursos provenientes de operações de crédito internas ou externas, retornos de financiamentos oferecidos pelo fundo, entre outros recursos previstos no orçamento.

O FINDES é formado por quatro programas de financiamento:

1) **Programa de Apoio ao Investimento – FINDES/PRÓ-INVET:** destina-se a empresas industrial ou agroindustrial que, segundo avaliação dos órgãos competentes, promovam a modernização e ampliação do parque produtivo do estado de Minas Gerais, exceto empresas rural ou florestal integrada a empresa industrial ou agroindustrial. O financiamento é destinado a

investimentos fixos ou capital de giro associado a investimento fixo. Este programa não financia capital de giro apenas.

O prazo total de financiamento é de 8 anos (96 meses), com carência máxima de 3 anos (36 meses), com taxas de juros de 6% a.a., com possibilidade de redução a 4% a.a. no caso de adimplemento.

2) Programa de apoio ao Desenvolvimento Produtivo Integrado – FINDES/PRÓ-GIRO: trata-se de recursos destinados ao financiamento de capital de giro de projetos de implantação, expansão, modernização ou realocização de estabelecimento no Estado, inclusive reativação de unidade industrial paralisada, exceto empresa comercial ou de serviço que tenham contrato de fornecimento de insumos para empresa industrial ou agroindústria.

O financiamento do capital de giro se dá mediante liberação de parcelas mensais correspondentes a 37,8% do valor do ICMS mensal apurado e recolhido pelo estabelecimento beneficiado. O prazo de utilização do benefício é de 5 anos (60 meses), com pagamento integral das parcelas após um ano da data da liberação. No pagamento de cada parcela ocorre reajuste com base na variação acumulada do IPCA, sendo aplicado um redutor de 60%; não há incidência de juros.

3) Programa de Financiamento a Produtores Integrados – FINDES-Integração: disponibiliza recursos para o financiamento projetos “de longa maturação” integrados a empreendimentos ou em fase de instalação, que tenham contratos de financiamento com o BDMG. Esse programa visa promover o refinanciamento de contratos de financiamento firmado entre os beneficiários e o BDMG. O financiamento atenderá um prazo máximo de 114 meses, incluindo período de carência que é definido no contrato.

4) Programa Estruturação Comercial de Empreendimentos Estratégicos – FINDES/PRÓ-ESTRUTURAÇÃO: trata-se de recursos voltados para o financiamento de empresas que promovam implantação, expansão ou modernização de unidade industrial no estado, desde que atendam requisitos que constituem em investimento fixo de no mínimo R\$ 50 milhões, geração de no mínimo 300 empregos diretos e, no caso de expansão ou modernização, 50 novos empregos.

Os recursos são destinados ao financiamento de capital de giro, e pode ser utilizado por um período de 5 anos (60 meses). Cada parcela deverá corresponder a 37,8% do ICMS devido e recolhido durante a fase de execução do projeto, que não poderá passar de 3 anos (36 meses). No

restante do prazo, os demais 24 meses, as parcelas liberados deverão corresponder a 20% do ICMS devido e recolhido pela empresa beneficiada. Cada parcela deve ser paga integralmente após carência de 12 meses. Incide sobre o valor financiado a variação acumulada do IPCA, aplicando-se redutor de 60%.

9.4. FUNDESE

Além dos vários fundos de financiamento de empreendimentos no estado, Minas Gerais implementou em 1994 o Fundo de Fomento e Desenvolvimento Socioeconômico do Estado de Minas Gerais – FUNDESE, voltado para pequenas, médias e microempresas. Esse fundo passou por algumas modificações desde sua criação, vigorando atualmente as regras instituídas em 2005. No âmbito do FUNDESE existem fundos específicos: FUNDESE-Base Tecnológica e o FUNDESE-GERAMIDAS.

Além dos incentivos financeiros, o estado de Minas Gerais oferece uma série de incentivos fiscais. Deve-se destacar que em 2004 passou a ser concedido o Regime Especial de Tributação (RET), considerado, pela própria legislação, como medida de proteção à economia do Estado. O RET funciona da seguinte forma: a empresa que se sentir prejudicada por benefício fiscal concedido a empresas produtora de bem serviço similar, em outro estado da federação, protocolizará requerimento direcionado à Superintendência de Tributação (SUTRI-SEFAZ), informando, entre outros dados, o benefício fiscal concedido e o respectivo efeito sobre sua competitividade. Após análises a SEFAZ e aprovação pela Assembléia Legislativa, o governo do estado poderá oferecer regime especial para o setor. O estado conta com uma série de incentivos que incluem isenção e redução da base de cálculo do ICMS, crédito presumido, entre outros.

ANEXO ESTADÍSTICO

TABELA A.1: Perdas e ganhos da participação relativa (%) dos estados selecionados no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, entre 1985 e 1996.

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	AM	BA	CE	GO	ES	RJ	MG	SP	PR	RS
	Indústrias de transformação	1,7	-1,0	0,2	0,4	-0,1	-2,2	0,0	-0,4	0,7	0,1
15	Produtos alimentícios e bebidas	2,2	-0,7	-0,6	0,7	-0,3	0,5	1,4	2,5	-0,9	-3,5
16	Produtos do fumo	-	-2,4	-	0,0	0,0	-12,8	7,0	-9,7	13,7	5,1
17	Produtos têxteis	-0,9	-1,0	4,0	0,1	0,0	-3,1	-1,4	-0,9	-0,1	-0,5
18	Confeção de artigos do vestuário e acessórios	-0,1	0,0	-0,7	2,7	0,2	-2,4	0,5	-4,8	1,4	-0,7
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados	-0,1	-0,5	4,5	0,2	-0,1	1,3	0,3	-8,6	0,5	4,0
20	Produtos de madeira	-1,3	-0,3	0,0	0,4	-2,0	0,1	0,4	-2,4	2,6	-0,5
21	Celulose, papel e produtos de papel	0,3	2,1	0,1	0,1	-0,4	-0,9	-1,3	1,6	-2,1	-0,4
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	2,2	-0,2	0,1	0,1	0,1	-11,8	-0,5	9,5	1,5	-0,6
23	Coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool	3,3	-1,4	0,4	0,4	0,0	-	3,1	-2,0	-4,7	-
24	Produtos químicos	0,4	-5,2	0,2	0,9	-0,2	-1,8	3,7	3,9	0,8	-0,2
25	Artigos de borracha e plástico	2,0	0,2	0,3	0,5	0,2	-1,7	1,9	-2,0	1,1	-0,6
26	Produtos de minerais não-metálicos	0,4	0,0	0,6	-0,1	1,2	-16,9	13,6	5,6	0,4	2,7
27	Metalurgia básica	-	-1,0	0,1	0,0	0,6	5,1	13,0	-10,2	0,5	1,4
28	Produtos de metal - exclusive máquinas e equipamentos	3,2	0,2	0,0	0,2	0,1	-0,3	2,8	-8,3	2,2	-0,5
29	Máquinas e equipamentos	2,3	-0,7	0,2	0,0	0,1	-1,9	0,1	-6,7	3,0	-2,3
30	Máquinas para escritório e equipamentos de informática	7,8	1,5	-	-	-	-	3,2	17,6	1,7	-1,5
31	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	0,0	-0,6	0,2	-0,2	-0,4	-2,9	1,0	-2,8	4,8	2,0
32	Material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações	5,9	-	0,0	0,0	-	-3,6	-0,4	-6,1	6,9	-0,3
33	Equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios	-1,3	0,6	0,4	0,0	0,1	0,5	-2,9	-6,7	5,7	4,4
34	Montagem de veículos aut., reboques e carrocerias	0,1	0,0	-0,1	0,0	0,2	0,0	6,6	-7,6	-1,2	1,1
35	Outros equipamentos de transporte	21,7	-0,2	-0,7	0,1	-0,4	-17,3	1,3	-5,6	1,0	-
36	Móveis e indústrias diversas	0,5	-0,1	0,0	0,3	0,2	0,6	4,8	-14,9	1,7	4,7
37	Reciclagem	-	-	1,0	-	7,4	12,8	10,7	-35,9	3,0	3,3

Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano). Para 1996, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.2. : Perdas e ganhos da participação relativa (%) dos estados selecionados no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, entre 1996 e 2006.

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	AM	BA	CE	GO	ES	RJ	MG	SP	PR	RS
	Indústrias de transformação	0,7	2,8	0,0	0,8	0,5	0,1	1,2	-8,2	1,8	-0,8
15	Produtos alimentícios e bebidas	0,5	-0,2	-0,4	3,1	-0,5	-2,3	0,2	-4,1	0,2	-2,0
16	Produtos do fumo	-	0,9	-	0,0	-	0,0	-24,4	-3,6	-14,6	31,7
17	Produtos têxteis	-0,2	1,1	-3,2	-0,1	-0,3	-1,4	2,2	-6,3	1,9	2,2
18	Confeção de artigos do vestuário e acessórios	0,3	1,4	0,8	-0,5	0,4	-4,0	0,9	-2,2	3,6	-1,4
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados	-	5,9	9,8	0,3	-0,2	-2,0	-0,6	-2,4	0,2	-18,9
20	Produtos de madeira	-1,1	-0,2	-0,1	0,4	-0,1	-0,7	1,7	-0,9	3,2	-0,1
21	Celulose, papel e produtos de papel	0,5	1,9	0,3	0,4	3,0	-1,3	1,2	-7,2	3,5	-1,4
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	5,6	-0,2	0,0	0,0	0,2	-3,4	0,3	-6,0	0,8	1,5
23	Coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool	-	11,4	0,5	-0,6	0,0	-	1,9	-12,7	5,8	-
24	Produtos químicos	0,2	1,9	0,3	0,7	0,3	-4,1	1,2	-4,3	0,5	2,7
25	Artigos de borracha e plástico	0,4	2,4	-0,3	0,2	0,2	-1,4	1,2	-8,4	1,5	2,6
26	Produtos de minerais não-metálicos	0,1	0,1	0,6	-0,9	2,4	-0,4	-0,8	-5,2	0,9	0,4
27	Metalurgia básica	-	-0,9	0,2	0,9	1,1	-3,5	0,3	-1,0	-0,5	-0,3
28	Produtos de metal - exclusive máquinas e equipamentos	0,0	1,3	0,2	1,6	0,5	-2,0	-0,6	-8,2	1,9	1,0
29	Máquinas e equipamentos	-1,2	0,2	0,0	0,2	1,6	1,2	2,2	-5,5	1,2	1,4
30	Máquinas para escritório e equipamentos de informática	4,9	16,1	-	-	-	-	6,1	-36,0	5,9	3,8
31	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	3,4	1,7	-0,1	0,0	0,4	-1,5	5,8	-15,9	-0,7	0,1
32	Material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações	9,4	-	0,3	0,0	-	1,7	-0,2	-13,2	-1,2	1,3
33	Equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios	-5,1	0,4	-0,1	0,3	0,2	1,3	2,0	2,0	-1,0	-1,8
34	Montagem de veículos aut., reboques e carrocerias	0,2	4,2	0,0	0,9	-0,1	4,6	0,8	-19,8	7,4	1,4
35	Outros equipamentos de transporte	0,4	2,7	-0,2	-0,1	-0,6	-9,8	-0,8	6,5	-1,1	-
36	Móveis e indústrias diversas	0,7	1,6	0,8	0,6	1,4	-4,4	-1,3	-11,4	2,6	7,3
37	Reciclagem	-	-	0,2	-	-3,4	-11,9	-3,6	-2,4	3,6	0,1

Fonte: PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.3.: Indústria de Transformação: principais ganhos ou perdas (-) entre 1970 e 1980 na participação nacional do VTI (%).

Gêneros ^(x)	SP	RJ	SP + RJ	NO	NE	MG	PR	SC	RS	Outros
Alimentares	-4	-5	-9		1		2	2	1	CO1
Bebidas	-9	-5	-14	3	1	3	...	...	6	CO2
Fumo	-15	-21	-36	...	-8	9	3	10	18	...
Têxtil	-8	-4	-12	1	6	2	...	2	3	...
Vestuário	-15	-2	-17	...	3	2	...	10	2	...
Mobiliário	-10	-3	-13	1	1	...	3	5	6	...
Editorial	-3	-1	-4	1	2	...	...	...	-1	DF1
Diversas	-3	-1	-4	3	...	...	1	...	...	...
Farmacêutica	-1	3	2	...	...	...	...	...	1	...
Perf., Sabões e velas	1	-7	-6	1	2	...	...	...	2	...
Couros e Peles	-1	-8	-9	...	2	...	...	...	7	...
Min. Não-met.	-10	-4	-14	...	...	4	2	4	...	CO2, ES1
Metalúrgica	1	-4	-3	1	1	...		1	...	...
Química	...	-12	-12	...	7	1	5	1	-1	...
Madeira	...	-3	-3	6	2	-1	-3	-1	-3	CO3, ES -1
Papel	-12	-5	-17	3	3	3	2	-2	1	ES6
Borracha	-9	-1	-10	1	2	3	...	...	3	...
Mat. Plástico	-8	-3	-11	...	5	1	...	1	3	...
Mecânica	-3	-5	-8	1	2	...	...	1	1	...
Mat. Elétrico	-14	-6	-20	13	...	2	2	...	...	...
Mat. Transporte	-12	1	-11	2	...	6	...	...	1	...
Total	-5	-6	-11	2	2	1	1	2	1	CO1, ...

Fonte (dados brutos): Censos Industriais de 1970 e 1980, in: Cano (2008: 72).

(x) Classificação anterior à Cnae 85.

TABELA A.4: Participação relativa (%) do estado do Amazonas no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação	1,7	3,4	3,0	2,6	2,6	3,2	3,4	3,6	3,2	3,6	3,9	4,1
15	Produtos alimentícios e bebidas	0,6	2,8	2,7	3,1	2,6	3,9	3,7	3,5	2,4	2,9	3,2	3,3
16	Produtos do fumo	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
17	Produtos têxteis	1,2	0,3	0,6	0,7	1,4	0,4	0,5	0,2	-	0,1	0,1	0,1
18	Confeção de artigos do vestuário e acessórios	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	-	0,3	0,2	0,2	0,3
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados	0,1	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
20	Produtos de madeira	2,8	1,5	1,5	1,2	0,9	0,9	0,8	0,7	0,5	0,6	0,6	0,5
21	Celulose, papel e produtos de papel	0,1	0,4	0,3	0,2	0,2	0,5	0,3	0,2	0,3	0,5	0,8	0,8
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	0,6	2,7	3,1	1,8	1,9	1,8	2,5	3,8	4,6	6,7	7,2	8,3
23	Coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool	0,6	3,9	3,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
24	Produtos químicos	0,2	0,6	0,5	0,6	0,8	1,0	0,9	0,8	0,7	0,6	0,7	0,8
25	Artigos de borracha e plástico	1,3	3,4	2,7	1,9	1,3	2,2	2,8	2,7	2,2	4,2	3,9	3,7
26	Produtos de minerais não-metálicos	0,1	0,6	0,4	0,8	0,7	0,8	0,7	0,9	0,6	0,6	0,7	0,6
27	Metalurgia básica	0,3	-	0,2	0,2	0,3	0,3	0,0	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
28	Produtos de metal - exclusive máquinas e equipamentos	1,2	4,4	4,2	3,4	4,7	4,1	3,5	3,8	3,4	3,5	4,1	4,4
29	Máquinas e equipamentos	0,2	2,5	1,8	1,4	1,0	1,6	0,9	1,2	1,3	1,2	1,3	1,2
30	Máquinas para escritório e equipamentos de informática	10,7	18,5	23,2	11,8	10,5	20,5	21,9	11,4	14,3	10,2	15,3	23,4
31	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	0,9	0,9	1,1	0,7	0,6	1,2	1,4	1,9	2,5	3,6	3,6	4,3
32	Material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações	30,3	36,2	25,2	21,7	28,8	30,8	27,6	45,4	50,0	46,6	46,7	45,6
33	Equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios	16,4	15,1	13,4	13,6	11,5	11,1	14,0	11,8	10,6	10,3	10,1	10,0
34	Montagem de veículos aut., reboques e carrocerias	0,0	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,5	0,4	0,3	0,2	0,3
35	Outros equipamentos de transporte	8,7	30,4	31,9	28,0	19,5	19,5	16,4	15,7	18,9	20,3	25,5	30,8
36	Móveis e indústrias diversas	2,9	3,4	4,1	3,4	3,2	3,0	3,8	3,1	3,8	3,4	4,0	4,1
37	Reciclagem	0,0	-	-	0,8	-	2,3	-	2,7	2,6	3,5	4,0	4,5

Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano). Para

1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.5: Participação relativa (%) do estado do Ceará no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação	1,0	1,2	1,1	1,2	1,4	1,4	1,2	1,2	1,2	1,2	1,1	1,2
15	Produtos alimentícios e bebidas	2,5	1,9	1,7	1,8	2,3	2,4	1,8	1,5	1,7	1,6	1,5	1,5
16	Produtos do fumo	0,0	-	-	0,0	0,0	-	-	0,0	-	0,0	0,0	0,0
17	Produtos têxteis	3,6	7,6	5,0	6,6	10,3	10,7	5,4	7,7	6,0	5,7	4,5	4,3
18	Confecção de artigos do vestuário e acessórios	4,8	4,1	3,7	3,7	4,0	4,5	4,1	5,0	5,0	4,7	4,6	4,8
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados	1,2	5,7	8,6	9,4	8,5	10,2	11,1	12,2	13,3	14,5	16,2	15,5
20	Produtos de madeira	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
21	Celulose, papel e produtos de papel	0,1	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5	0,4	0,5	0,4
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7	0,5	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7	0,8
23	Coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool	0,0	0,4	0,9	1,0	-	-	-	-	-	-	0,8	0,8
24	Produtos químicos	0,3	0,4	0,3	0,5	0,4	0,5	0,3	0,4	0,7	0,9	0,7	0,8
25	Artigos de borracha e plástico	0,4	0,7	0,7	0,5	0,5	0,5	0,4	-	0,3	0,3	0,3	0,4
26	Produtos de minerais não-metálicos	0,8	1,4	1,2	1,2	1,4	1,4	2,0	2,3	1,3	1,7	1,2	2,1
27	Metalurgia básica	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
28	Produtos de metal - exclusive máquinas e equipamentos	0,5	0,5	0,5	0,7	0,7	0,8	0,6	0,7	0,7	0,6	0,5	0,7
29	Máquinas e equipamentos	0,5	0,7	0,6	1,0	0,9	0,7	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,7
30	Máquinas para escritório e equipamentos de informática	0,0	-	-	-	-	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
31	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	0,3	0,5	0,3	0,5	0,4	0,3	0,2	0,2	0,4	0,4	0,5	0,5
32	Material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações	0,0	0,0	0,0	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	0,3	0,3
33	Equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios	0,6	1,0	1,1	1,1	1,0	0,9	1,0	0,8	0,7	0,9	0,9	0,9
34	Montagem de veículos aut., reboques e carrocerias	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1
35	Outros equipamentos de transporte	1,1	0,3	0,4	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
36	Móveis e indústrias diversas	0,3	0,3	0,5	0,5	0,6	1,1	0,7	0,6	0,4	1,0	1,0	1,1
37	Reciclagem	0,0	1,0	1,3	0,9	0,9	0,9	1,3	0,7	0,8	-	0,7	1,2

Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano).

Para 1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.6: Participação relativa (%) do estado da Bahia no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação	3,6	2,6	2,4	2,6	3,4	4,0	3,9	4,1	4,1	4,2	4,9	5,4
15	Produtos alimentícios e bebidas	3,0	2,3	1,8	2,1	1,9	2,8	2,6	2,7	2,8	3,3	2,3	2,1
16	Produtos do fumo	2,9	0,5	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1	1,3	1,3	1,2	1,7	1,4
17	Produtos têxteis	2,5	1,5	1,2	1,2	2,9	2,2	3,4	3,6	2,8	3,3	2,5	2,6
18	Confeção de artigos do vestuário e acessórios	1,1	1,1	1,2	1,1	1,4	1,3	1,4	1,8	2,0	2,4	2,7	2,5
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados	0,9	0,4	0,6	0,7	2,1	3,2	3,6	3,6	4,0	4,4	4,4	6,3
20	Produtos de madeira	1,3	1,0	0,6	0,7	0,8	0,7	0,7	0,5	0,6	0,9	0,4	0,7
21	Celulose, papel e produtos de papel	1,0	3,1	4,1	4,2	5,5	6,8	6,6	6,1	5,4	5,0	5,7	5,0
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	1,5	1,3	1,2	1,3	1,2	0,8	1,0	0,9	0,9	0,9	1,0	1,2
23	Coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool	5,9	4,5	4,0	5,6	8,8	11,3	10,7	11,1	10,3	10,7	12,1	15,9
24	Produtos químicos	13,7	8,5	7,9	7,9	8,7	7,8	7,8	9,5	8,1	8,8	10,7	10,4
25	Artigos de borracha e plástico	1,5	1,7	1,4	2,0	1,5	1,5	1,7	2,1	2,8	2,8	3,7	4,1
26	Produtos de minerais não-metálicos	1,6	1,6	1,3	1,6	1,4	1,8	1,5	1,5	1,3	1,4	2,0	1,8
27	Metalurgia básica	4,5	3,5	4,0	3,5	5,3	4,3	5,3	4,2	2,6	2,7	2,3	2,6
28	Produtos de metal - exclusive máquinas e equipamentos	0,5	0,7	0,8	1,2	0,9	1,2	1,2	1,2	2,4	2,4	1,8	2,0
29	Máquinas e equipamentos	1,7	0,9	0,8	0,8	0,5	0,8	0,9	1,1	0,8	0,9	1,1	1,1
30	Máquinas para escritório e equipamentos de informática	0,1	1,6	4,4	8,3	10,9	15,8	12,1	4,7	5,0	9,6	26,2	17,8
31	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	2,1	1,5	1,6	1,5	1,5	1,9	2,3	1,9	3,0	2,6	4,5	3,2
32	Material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações	0,0	-	0,0	0,0	0,1	0,2	0,3	0,3	0,2	0,4	0,7	1,1
33	Equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios	0,0	0,6	0,4	0,3	0,5	0,4	1,1	1,2	1,5	1,3	1,9	1,0
34	Montagem de veículos aut., reboques e carrocerias	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,4	3,2	3,1	3,9	4,2
35	Outros equipamentos de transporte	0,3	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,5	1,2	2,8
36	Móveis e indústrias diversas	0,7	0,6	0,4	0,5	0,5	1,2	1,1	1,9	1,9	1,9	2,3	2,1
37	Reciclagem	0,0	-	3,5	4,0	4,3	4,3	2,2	1,6	1,7	2,1	2,2	1,8

Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano).

Para 1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.7: Participação relativa (%) do estado do Goiás no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação	0,6	1,1	1,1	1,2	1,2	1,1	1,3	1,5	1,7	1,6	1,7	1,9
15	Produtos alimentícios e bebidas	2,3	3,0	3,2	3,8	4,1	3,9	4,1	4,9	5,9	5,4	5,2	6,1
16	Produtos do fumo	0,0	0,0	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
17	Produtos têxteis	0,3	0,5	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,5	0,3	0,3
18	Confeção de artigos do vestuário e acessórios	0,4	3,2	1,7	1,6	1,9	2,0	2,6	3,2	3,2	2,8	3,5	2,7
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados	0,4	0,6	0,3	0,3	0,6	0,8	1,8	1,5	1,4	0,9	1,4	0,9
20	Produtos de madeira	0,1	0,5	0,5	0,3	0,4	0,6	0,4	0,4	0,3	0,2	0,5	0,9
21	Celulose, papel e produtos de papel	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,5	0,4	0,7	0,9	0,6
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	0,6	0,7	0,7	0,9	0,7	0,6	0,8	0,8	0,7	1,0	0,7	0,7
23	Coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool	0,8	1,2	1,5	0,9	0,3	0,2	0,3	0,4	0,3	0,4	0,5	0,6
24	Produtos químicos	0,1	1,1	0,6	0,9	0,8	1,1	1,3	1,5	1,7	1,9	1,7	1,7
25	Artigos de borracha e plástico	0,1	0,6	0,4	0,3	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,7	0,6	0,8
26	Produtos de minerais não-metálicos	2,2	2,1	2,3	1,8	1,5	1,8	1,7	1,7	1,4	1,5	1,4	1,2
27	Metalurgia básica	0,8	0,8	0,9	1,0	1,4	1,3	1,4	1,4	1,0	1,1	1,4	1,7
28	Produtos de metal - exclusive máquinas e equipamentos	0,2	0,4	0,5	0,6	1,0	0,7	0,7	1,1	1,5	1,2	1,9	2,0
29	Máquinas e equipamentos	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,4	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2
30	Máquinas para escritório e equipamentos de informática	0,0	-	-	-	-	0,0	-	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1
31	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	0,3	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
32	Material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
33	Equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,4	0,3
34	Montagem de veículos aut., reboques e carrocerias	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,4	0,6	0,9	0,9
35	Outros equipamentos de transporte	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1
36	Móveis e indústrias diversas	0,2	0,5	0,4	0,5	0,6	0,5	0,7	1,0	0,7	0,8	0,9	1,1
37	Reciclagem	0,0	-	-	-	-	-	-	0,6	0,9	0,9	1,9	3,9

Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano).

Para 1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.8: Participação relativa (%) do estado do Espírito Santo no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação	1,2	1,1	1,2	1,2	1,2	1,7	1,3	1,6	1,7	1,7	1,6	1,6
15	Produtos alimentícios e bebidas	1,7	1,4	1,2	1,3	1,1	1,3	0,6	1,1	0,9	0,8	0,9	0,9
16	Produtos do fumo	0,0	0,0	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-
17	Produtos têxteis	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,3	0,4	0,2	0,4	0,7	0,6	0,4
18	Confecção de artigos do vestuário e acessórios	0,9	1,1	1,1	1,3	1,7	1,2	1,4	1,6	1,9	1,7	1,9	1,6
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados	0,6	0,5	0,5	0,6	0,6	1,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
20	Produtos de madeira	3,1	1,1	0,5	0,4	0,5	0,4	0,3	0,4	0,3	0,2	0,8	0,9
21	Celulose, papel e produtos de papel	5,0	4,6	5,5	4,9	5,9	9,6	7,7	9,9	12,3	9,2	8,4	7,6
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,2	0,5	0,4	0,4	0,7
23	Coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool	0,2	0,2	0,4	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
24	Produtos químicos	0,3	0,1	0,3	0,2	0,3	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4
25	Artigos de borracha e plástico	0,0	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5
26	Produtos de minerais não-metálicos	1,9	3,2	3,8	3,5	4,1	4,9	4,2	4,3	4,9	4,7	4,5	5,6
27	Metalurgia básica	5,0	5,5	6,7	6,2	5,3	8,7	7,2	7,0	6,6	7,5	8,4	6,6
28	Produtos de metal - exclusive máquinas e equipamentos	0,2	0,4	0,4	0,4	0,3	0,2	0,4	0,8	0,5	0,3	0,4	0,9
29	Máquinas e equipamentos	0,2	0,2	0,4	0,4	0,4	0,8	0,7	0,9	1,0	0,9	1,4	1,8
30	Máquinas para escritório e equipamentos de informática	0,0	-	0,1	0,1	0,1	0,1	0,8	1,0	0,7	0,7	0,1	0,1
31	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	0,6	0,2	0,3	0,2	0,1	0,3	0,1	0,6	0,6	0,5	0,3	0,7
32	Material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações	0,0	-	0,0	-	-	-	0,0	-	-	0,0	-	0,0
33	Equipamentos de instrumentação médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos, equipamentos para automação industrial, cronômetros e relógios	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2	0,2	0,3	-	0,3	0,3	0,3
34	Montagem de veículos aut., reboques e carrocerias	0,0	0,2	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
35	Outros equipamentos de transporte	1,1	0,7	0,6	0,6	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1
36	Móveis e indústrias diversas	0,4	0,6	0,7	0,6	0,8	0,7	0,8	1,0	1,0	1,2	1,5	2,0
37	Reciclagem	0,0	7,4	-	-	5,0	4,6	3,3	3,2	4,1	5,2	3,7	4,0

Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano).

Para 1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.9: Participação relativa (%) do estado de Minas Gerais no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

(Continua...)

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação	8,4	8,4	7,8	8,7	8,9	8,8	8,8	8,9	9,1	9,8	9,6	9,7
15	Produtos alimentícios e bebidas	7,3	8,8	8,2	8,3	8,1	7,9	8,5	7,5	8,5	9,0	8,6	9,0
151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	7,4	6,2	4,0	4,1	4,6	4,0	5,2	4,8	5,9	7,9	6,7	7,3
152	Processamento, preservação e produção de conservas de frutas	2,0	4,7	6,5	6,3	5,6	5,3	11,4	4,6	7,3	7,0	6,2	2,3
153	Produção de óleos, gorduras vegetais e animais	1,3	7,8	9,8	12,6	9,0	7,0	8,4	5,4	6,6	5,2	8,0	7,3
154	Laticínios	24,7	25,0	26,0	23,0	26,1	23,9	26,0	24,6	26,9	30,7	25,0	24,6
155	Moagem, fabricação de produtos amiláceos e de rações balanceadas	4,7	4,1	5,8	5,3	6,4	7,8	6,8	7,5	8,5	8,0	6,8	8,6
156	Fabricação e refino de açúcar	9,9	3,5	2,5	2,5	2,6	3,6	5,0	4,0	3,7	5,7	7,9	9,1
157	Torrefação e moagem de café	9,9	9,9	9,4	6,4	9,7	10,7	8,5	8,4	12,4	10,2	6,1	7,0
158	Outros produtos alimentícios	6,1	9,3	7,4	8,8	7,7	8,6	8,7	9,8	9,7	10,3	8,4	8,4
159	Bebidas	5,3	6,6	4,5	5,9	5,0	4,5	6,6	5,5	6,7	6,3	6,7	7,0
16	Produtos do fumo	37,6	44,6	43,1	39,6	12,2	14,1	14,0	8,7	8,6	14,9	19,5	20,2
160	Produtos do fumo	37,6	44,6	43,1	39,6	12,2	14,1	14,0	8,7	8,6	14,9	19,5	20,2
17	Produtos têxteis	10,3	8,8	9,1	10,8	13,4	10,2	10,9	9,7	11,8	11,2	11,0	11,0
171	Beneficiamento de fibras têxteis naturais	7,8	6,7	7,3	8,7	1,7	3,8	2,5	4,4	14,0	2,0	2,0	3,6
172	Fiação	4,3	4,7	4,5	5,6	4,5	5,9	4,5	5,5	7,5	6,6	6,3	5,5
173	Tecelagem - inclusive fiação e tecelagem	13,4	21,3	22,5	26,5	27,3	20,3	24,2	16,5	19,0	22,2	19,0	19,9
174	Artefatos têxteis, incluindo tecelagem	2,4	1,1	1,8	4,2	7,5	14,9	12,4	17,8	14,6	13,7	14,6	10,2
175	Serviços de acabamento em fios, tecidos e artigos têxteis	24,6	3,9	0,8	0,9	1,3	3,5	3,8	4,4	4,9	3,8	5,9	5,5
176	Artefatos têxteis a partir de tecidos - exclusive vestuário - e de outros	4,4	3,1	3,9	2,9	11,1	4,1	4,1	2,9	5,6	5,2	6,7	8,4
177	Tecidos e artigos de malha	3,3	3,0	3,6	3,0	3,9	2,9	5,2	4,9	6,4	4,5	5,3	6,1
18	Confeção de artigos do vestuário e acessórios	5,5	6,0	6,7	7,0	7,7	7,2	6,0	7,8	7,1	6,7	7,1	6,9
181	Confeção de artigos do vestuário	5,5	6,3	6,8	7,2	7,9	7,5	6,1	8,1	7,4	6,8	7,2	6,9
182	Acessórios do vestuário e de segurança profissional	5,3	1,2	3,2	2,9	3,8	3,6	4,1	2,6	2,1	6,3	5,4	6,7
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de couro	5,4	5,7	5,5	4,6	3,4	3,3	3,5	4,3	3,3	4,8	4,4	5,1
191	Curtimento e outras preparações de couro	6,6	9,2	7,7	6,6	4,4	3,4	4,7	8,5	4,0	6,3	4,3	3,0
192	Artigos para viagem e de artefatos diversos de couro	3,3	6,4	4,9	4,7	6,5	4,0	5,0	5,6	5,7	6,7	9,1	17,4
193	Calçados	5,1	5,0	5,2	4,3	3,0	3,2	3,1	3,1	3,0	4,3	4,1	4,8
20	Produtos de madeira	2,0	2,4	2,4	2,7	2,5	3,1	3,7	3,0	2,3	2,5	4,4	4,1
201	Desdobramento de madeira	0,7	1,2	1,1	1,5	1,8	2,4	2,1	2,4	1,9	2,1	2,7	3,2
202	Produtos de madeira, cortiça e material trançado - exclusive móveis	2,9	3,0	3,1	3,3	2,9	3,5	4,6	3,3	2,5	2,8	5,6	4,7
21	Celulose, papel e produtos de papel	5,5	4,2	5,7	5,8	7,3	7,6	5,6	7,5	5,9	5,9	6,2	5,4
211	Celulose e outras pastas para a fabricação de papel	18,9	13,6	22,3	-	-	-	15,9	20,6	15,5	16,8	17,2	14,9
212	Papel, papelão liso, cartolina e cartão	2,8	0,3	0,9	-	-	-	0,3	0,8	1,2	1,3	1,4	1,0
213	Embalagens de papel ou papelão	2,1	3,8	3,6	4,3	4,4	3,4	3,1	3,3	3,5	3,5	4,1	4,0
214	Artefatos diversos de papel, papelão, cartolina e cartão	3,3	2,7	4,2	3,0	2,1	3,1	3,4	3,0	2,4	3,3	3,2	3,4
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	3,9	3,4	3,4	3,7	3,6	3,7	3,5	3,6	3,5	3,6	3,4	3,6
221	Edição; edição e impressão	4,1	3,4	3,8	3,3	3,5	2,8	2,9	3,6	3,2	2,8	2,8	2,9
222	Impressão e serviços conexos para terceiros	3,6	5,2	-	8,4	-	11,8	9,4	5,7	7,3	-	-	-
223	Reprodução de materiais gravados	-	0,6	-	0,0	-	0,2	0,0	0,1	0,0	-	-	-

TABELA A.9: Participação relativa (%) do estado de Minas Gerais no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

(Continua...)

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação												
23	Coque, refino de petróleo, elaboração de	0,6	3,7	6,4	6,9	6,9	5,8	5,5	5,2	6,4	6,4	6,0	5,7
231	Coquerias	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
232	Refino de petróleo	0,8	3,9	7,4	6,8	7,0	5,8	5,5	5,1	6,6	6,5	6,1	5,7
233	Elaboração de combustíveis nucleares	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
234	Produção de álcool	22,3	3,2	3,8	7,4	5,4	5,4	6,4	6,9	4,6	4,7	5,2	4,6
24	Produtos químicos	0,6	4,3	4,9	4,2	5,6	5,0	5,5	5,8	6,7	6,9	5,3	5,5
241	Produtos químicos inorgânicos	23,4	14,8	14,4	13,7	19,3	15,0	13,7	15,8	16,7	16,6	15,2	15,0
242	Produtos químicos orgânicos	0,0	2,3	1,7	1,4	1,7	1,9	1,7	1,7	2,9	2,9	2,5	3,7
243	Resinas e elastômeros	2,3	1,8	1,8	4,1	3,5	1,6	3,9	3,3	2,8	3,2	3,1	1,8
244	Fibras, fios, cabos e filamentos contínuos	6,1	-	-	-	2,6	-	-	-	-	-	-	-
245	Produtos farmacêuticos	0,0	1,3	1,5	1,3	1,5	2,2	3,6	3,2	4,2	5,2	3,5	3,8
246	Defensivos agrícolas	2,3	2,4	1,7	3,4	3,5	4,4	6,8	5,0	5,3	5,2	4,7	4,9
247	Sabões, detergentes, produtos de limpeza	0,5	4,6	10,0	5,7	8,4	7,9	7,5	5,9	4,6	3,9	4,3	5,0
248	Tintas, vernizes, esmaltes, lacas e produtos	1,5	-	-	-	0,8	-	-	-	-	-	-	-
249	Produtos e preparados químicos diversos	7,7	5,0	6,8	4,3	5,0	4,4	3,0	5,9	6,1	7,3	6,4	5,3
25	Artigos de borracha e plástico	0,6	2,5	3,5	4,0	3,6	3,2	3,3	3,7	3,2	3,3	3,5	3,7
251	Artigos de borracha	4,4	2,6	3,9	3,9	3,5	2,5	3,0	2,5	1,9	2,2	2,6	3,2
252	Produtos de plástico	23,8	2,5	3,3	4,1	3,7	3,6	3,5	4,3	4,2	4,0	4,0	4,0
26	Produtos de minerais não-metálicos	0,0	13,6	15,1	16,2	14,3	16,5	14,6	14,3	15,6	15,1	14,4	12,8
261	Vidro e de produtos do vidro	30,4	1,3	2,9	3,5	4,5	3,9	2,0	2,6	3,0	3,0	3,7	2,9
262	Cimento	5,0	24,4	27,2	27,3	21,7	24,5	19,3	19,6	23,4	21,5	20,1	12,6
263	Artefatos de concreto, cimento, fibrocimento	11,4	8,1	8,4	8,3	9,6	9,3	9,6	7,8	9,1	8,2	9,0	9,3
264	Produtos cerâmicos	10,8	19,2	17,2	16,4	16,8	20,7	18,1	17,2	18,7	19,0	21,5	20,9
269	Aparelhamento de pedras e fabricação de	-	10,5	14,5	16,4	11,8	15,1	16,2	16,0	11,3	17,4	13,2	15,1
27	Metalurgia básica	17,4	30,4	30,9	29,1	31,0	32,1	31,9	31,9	31,2	31,4	31,8	30,7
271	Siderúrgicas integradas	28,5	39,8	40,4	40,6	41,5	46,9	46,7	40,1	55,6	55,2	57,2	51,4
272	Produtos siderúrgicos - exclusive em siderúrgica	1,4	32,4	36,8	40,7	43,1	36,9	33,8	38,3	35,9	34,9	35,5	36,5
273	Tubos - exclusive em siderúrgicas integradas	0,0	5,2	5,2	3,3	6,5	8,3	4,9	5,0	5,1	7,1	7,3	8,0
274	Metalurgia de metais não-ferrosos	23,4	18,7	19,3	12,8	14,8	14,2	17,5	19,0	18,1	15,4	15,5	17,3
275	Fundição	4,9	11,4	10,6	9,0	11,6	10,2	14,6	17,3	9,1	11,6	14,3	14,1
28	Produtos de metal - exclusive máquinas	8,1	10,8	11,5	10,5	9,5	9,0	11,3	13,2	9,5	9,4	11,6	10,2
281	Estruturas metálicas e obras de caldeiraria	18,7	20,6	32,0	31,3	24,7	17,1	25,7	29,1	25,7	23,0	36,0	24,8
282	Tanques, caldeiras e reservatórios metálicos	29,5	26,8	14,0	10,5	13,6	14,8	10,6	10,6	1,9	3,7	3,8	3,2
283	Forjaria, estamparia, metalurgia do pó e soldagem	3,4	7,0	7,7	9,1	8,2	7,5	6,4	14,1	8,9	12,8	12,2	11,5
284	Artigos de cutelaria, de serralheria e ferragens	2,4	1,4	2,8	1,8	2,9	4,6	6,1	5,0	2,9	1,8	2,0	2,3
288	Manutenção e reparação de tanques, caldeiras e reservatórios metálicos...	-	-	-	-	-	-	-	-	0,2	1,5	5,6	7,5
289	Produtos diversos de metal	8,6	11,9	9,3	8,1	9,0	8,7	10,6	11,7	9,2	7,8	6,7	8,2

TABELA A.9: Participação relativa (%) do estado de Minas Gerais no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

(Continua...)

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação												
29	Máquinas e equipamentos	3,8	3,8	4,0	4,3	5,3	5,5	4,8	5,1	4,9	5,4	5,2	6,0
291	Motores, bombas, compressores e equipamen	2,1	2,5	0,9	1,6	1,2	1,0	1,0	1,4	1,1	1,1	2,0	1,9
292	Máquinas e equipamentos de uso geral	5,6	4,3	4,5	5,4	7,2	7,8	6,3	6,2	4,7	4,8	5,9	5,5
293	Tratores e de máquinas e equipamentos para	1,5	2,0	0,7	1,6	2,1	2,5	3,3	1,5	1,3	1,1	1,6	1,6
294	Máquinas-ferramenta	5,9	-	-	-	-	1,5	1,8	-	-	-	0,5	1,0
295	Máquinas e equipamentos para as indústrias	13,6	11,0	13,5	13,6	11,5	13,4	13,4	16,0	16,3	20,4	10,2	15,6
296	Outras máquinas e equipamentos de uso espe	2,4	6,1	7,3	5,6	7,6	7,3	5,6	7,4	5,4	6,4	4,4	5,2
297	Armas, munições e equipamentos militares	3,0	-	-	-	-	5,3	3,6	-	-	-	11,9	9,5
298	Eletrodomésticos	0,4	2,1	2,1	2,9	5,4	5,9	4,9	4,4	5,5	6,4	3,9	4,2
299	Manutenção e reparação de máquinas e equipamentos..	-	-	-	-	-	-	-	-	12,0	11,9	14,7	15,1
30	Máquinas para escritório e equipamentos de	0,3	3,5	4,6	2,5	2,5	0,8	1,1	2,4	1,6	6,1	5,2	9,6
301	Máquinas para escritório	0,0	6,5	4,0	6,2	1,7	2,2	2,9	1,0	0,8	-	0,5	3,4
302	Máquinas e equipamentos de sistemas eletrô	0,4	2,5	5,1	1,8	2,6	0,7	1,0	2,4	1,7	-	5,6	10,2
31	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	3,6	4,5	5,1	3,9	8,7	8,7	8,1	7,4	7,7	8,9	8,8	10,3
311	Geradores, transformadores e motores elêtr	2,0	6,1	8,2	6,1	10,4	12,4	7,7	7,9	5,2	6,4	7,3	8,6
312	Equipamentos para distribuição e controle de	7,4	6,3	6,0	3,9	5,4	5,1	5,9	8,9	6,8	8,4	4,6	7,1
313	Fios, cabos e condutores elétricos isolados	7,3	8,3	5,8	2,1	7,3	3,8	8,5	8,3	7,3	8,1	8,6	9,7
314	Pilhas, baterias e acumuladores elétricos	0,4	1,2	1,7	1,6	1,7	2,8	2,5	0,5	2,5	2,8	1,5	1,4
315	Lâmpadas e equipamentos de iluminação	2,5	2,4	1,4	1,8	1,7	3,5	2,5	5,6	4,8	10,4	11,8	11,3
316	Material elétrico para veículos - exclusiv	0,2	1,9	4,6	6,3	20,7	19,3	18,3	8,0	13,3	15,5	18,9	21,2
318	Manutenção e reparação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos..	-	-	-	-	-	-	-	-	17,2	15,3	10,0	10,9
319	Outros equipamentos e aparelhos elétricos	1,5	0,9	1,0	2,4	2,9	2,9	2,0	6,8	8,1	4,1	6,7	7,2
32	Material eletrônico e de aparelhos e equipar	1,7	1,3	1,4	1,6	1,3	1,7	1,3	1,6	1,3	1,2	0,9	1,0
321	Material eletrônico básico	6,2	3,9	4,2	6,0	5,4	5,7	5,1	7,8	5,9	6,0	3,7	5,0
322	Aparelhos e equipamentos de telefonia e ra	0,7	1,5	1,3	1,3	0,8	1,4	0,9	0,6	0,5	0,4	0,5	0,6
323	Aparelhos receptores de rádio e televisão e d	0,0	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	0,4	0,4	0,5	-
329	Manutenção e reparação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelegrafia e de transmissores de televisão e rádio - exceto telefones..	-	-	-	-	-	-	-	-	0,3	-	0,7	-
33	Equipamentos de instrumentação médico-ho	7,4	4,5	3,5	4,4	5,8	4,3	4,4	4,5	4,5	5,6	7,2	6,5
331	Aparelhos e instrumentos para usos médico	13,2	7,1	4,7	5,6	9,7	6,1	4,8	4,7	4,2	6,3	9,7	6,9
332	Aparelhos e instrumentos de medida, teste e c	5,7	5,3	5,0	6,8	6,0	5,1	5,9	5,9	4,9	5,9	4,6	6,5
333	Máquinas, aparelhos e equipamentos de sis	0,0	1,9	1,4	1,6	5,0	3,7	6,5	6,6	8,6	11,6	16,7	14,4
334	Aparelhos, instrumentos e materiais ópticos.	3,0	1,8	1,3	1,5	0,6	1,5	1,1	1,0	1,1	0,9	0,9	1,2
335	Cronômetros e relógios	0,0	0,4	0,6	0,6	0,5	0,5	0,7	0,6	0,4	0,0	-	-
339	Manutenção e reparação de equipamentos médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos e equipamentos para automação industrial..	-	-	-	-	-	-	-	-	9,7	4,7	7,8	5,3

TABELA A.9: Participação relativa (%) do estado de Minas Gerais no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

(Conclusão)

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação												
34	Montagem de veículos aut., reboques e carro	7,8	14,4	15,8	13,1	14,6	15,3	15,2	12,5	12,4	12,2	12,8	15,1
341	Automóveis, caminhonetas e utilitários	17,4	-	-	-	-	24,6	23,1	20,0	20,7	21,2	22,1	24,9
342	Caminhões e ônibus	0,0	-	-	-	-	-	0,0	0,1	0,2	0,4	-	0,6
343	Cabines, carrocerias e reboques	2,2	7,8	6,2	3,4	3,7	2,7	1,8	3,0	6,8	7,8	6,8	7,7
344	Pecas e acessórios para veículos automotores	3,9	9,4	9,7	10,4	11,0	13,5	15,4	10,2	9,9	9,6	10,3	11,8
345	Recondicionamento ou recuperação de motor	7,1	-	-	-	-	-	12,4	11,4	13,1	12,6	-	12,4
35	Outros equipamentos de transporte	1,6	2,9	3,0	2,8	2,3	1,7	1,4	1,7	1,6	1,6	2,3	2,1
351	Construção e reparação de embarcações	0,0	0,1	0,2	0,3	0,3	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1
352	Construção, montagem e reparação de veículo	3,4	18,6	15,7	11,3	11,8	7,9	16,0	12,4	11,9	11,3	11,9	14,6
353	Construção, montagem e reparação de aeron	3,8	3,4	4,7	3,4	1,8	1,8	0,8	1,4	1,1	1,4	1,4	1,5
359	Outros equipamentos de transporte	0,5	1,1	0,8	0,5	0,5	0,4	0,4	0,5	0,3	0,2	0,3	0,1
36	Móveis e indústrias diversas	3,7	8,5	9,5	8,7	7,7	7,3	6,7	6,8	6,8	7,6	7,8	7,2
361	Artigos do mobiliário	5,4	10,9	12,6	11,4	9,8	8,8	7,7	7,9	8,4	8,6	9,4	9,5
369	Produtos diversos	2,4	4,7	4,7	4,6	4,9	5,1	5,1	4,7	4,2	5,8	5,1	3,3
37	Reciclagem	8,1	18,8	19,5	16,2	19,6	19,4	18,9	17,6	17,3	15,5	12,2	15,2
371	Reciclagem de sucatas metálicas	8,1	27,7	-	20,9	25,7	26,2	27,2	24,3	22,0	23,3	24,2	24,8
372	Reciclagem de sucatas não-metálicas	-	0,7	-	3,2	3,2	6,5	5,5	5,8	8,4	5,4	4,4	6,0

Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano).
Para 1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.10: Participação relativa (%) do estado do Rio de Janeiro no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

(Continua...)

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação	10,3	8,1	7,8	7,5	7,5	7,9	7,6	7,6	8,0	8,1	7,9	8,1
15	Produtos alimentícios e bebidas	5,7	6,3	6,0	5,8	5,8	5,7	4,7	4,0	3,6	4,3	3,7	4,0
151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	5,2	4,2	5,6	6,6	6,1	2,4	2,3	2,1	2,4	2,3	3,0	2,7
152	Processamento, preservação e produção de conservas de frutas	2,7	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2
153	Produção de óleos, gorduras vegetais e animais	0,7	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
154	Laticínios	14,2	6,6	10,8	5,5	11,0	5,7	6,4	5,6	2,7	4,1	3,6	4,0
155	Moagem, fabricação de produtos amiláceos e de rações balanceadas	4,2	3,5	3,3	3,4	2,3	2,5	2,3	2,5	2,1	3,8	3,0	2,7
156	Fabricação e refino de açúcar	8,5	5,2	3,1	2,7	2,4	2,0	1,8	2,3	3,1	3,8	0,8	1,4
157	Torrefação e moagem de café	5,7	2,5	2,3	2,4	3,3	2,9	2,4	2,2	3,3	3,3	2,4	2,1
158	Outros produtos alimentícios	4,6	6,0	6,0	5,1	3,4	4,4	6,3	4,1	3,4	3,1	3,3	4,3
159	Bebidas	9,0	14,8	12,9	12,9	13,4	14,7	10,6	11,0	12,2	13,8	10,8	11,1
16	Produtos do fumo	13,7	0,9	1,2	0,9	1,3	2,8	1,0	0,1	0,8	2,1	1,3	0,9
160	Produtos do fumo	13,7	0,9	1,2	0,9	1,3	2,8	1,0	0,1	0,8	2,1	1,3	0,9
17	Produtos têxteis	7,0	3,9	3,5	4,0	3,2	2,7	2,4	3,1	2,5	2,3	2,6	2,5
171	Beneficiamento de fibras têxteis naturais	0,2	0,7	-	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4	0,2	-	0,3	-
172	Fiação	2,5	5,9	5,9	9,7	6,7	4,1	1,7	2,7	2,4	1,8	1,9	-
173	Tecelagem - inclusive fiação e tecelagem	6,4	4,7	3,0	2,3	2,5	2,3	1,8	4,9	2,1	1,8	2,3	1,4
174	Artefatos têxteis, incluindo tecelagem	6,4	1,5	-	0,0	0,2	0,1	1,8	0,8	1,7	1,9	1,7	2,3
175	Serviços de acabamento em fios, tecidos e artigos têxteis	20,9	1,9	2,8	3,8	1,6	1,1	0,9	0,9	0,9	-	1,1	1,7
176	Artefatos têxteis a partir de tecidos - exclusive vestuário - e de outros	8,6	3,9	5,3	4,6	3,8	4,7	5,2	4,1	4,2	3,2	3,9	5,0
177	Tecidos e artigos de malha	11,8	2,1	2,1	3,3	1,5	1,4	1,3	0,9	3,1	3,5	4,4	3,3
18	Confecção de artigos do vestuário e acessórios	13,3	10,9	9,1	8,8	9,0	8,8	8,3	8,8	8,0	7,5	7,4	6,9
181	Confecção de artigos do vestuário	13,1	11,2	9,3	9,0	9,3	9,1	8,4	9,1	8,0	7,5	7,4	7,0
182	Acessórios do vestuário e de segurança profissional	14,7	4,0	5,5	4,5	4,5	3,3	4,9	2,8	6,3	8,8	7,4	3,7
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de couro	1,5	2,8	2,2	2,5	2,2	2,4	1,8	1,3	1,1	1,1	0,8	0,8
191	Curtimento e outras preparações de couro	1,7	2,3	1,5	1,4	1,3	1,5	0,8	0,8	0,6	0,4	0,6	0,6
192	Artigos para viagem e de artefatos diversos de couro	19,8	34,6	21,1	24,4	32,1	27,8	24,7	20,1	20,1	19,1	10,4	7,2
193	Calçados	0,9	0,9	0,9	0,4	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,3	0,4
20	Produtos de madeira	1,2	1,3	1,3	1,4	0,9	0,9	0,7	0,9	0,7	0,6	0,7	0,6
201	Desdobramento de madeira	0,4	0,1	0,2	0,2	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
202	Produtos de madeira, cortiça e material trançado - exclusive móveis	1,9	1,9	1,8	1,9	1,3	1,4	1,1	1,4	1,1	0,8	1,1	0,9
21	Celulose, papel e produtos de papel	4,6	3,7	2,9	3,0	2,6	-	-	2,4	2,1	2,7	2,4	2,4
211	Celulose e outras pastas para a fabricação de papel	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
212	Papel, papelão liso, cartolina e cartão	5,5	-	-	-	2,3	1,6	2,0	-	0,3	0,5	0,8	-
213	Embalagens de papel ou papelão	6,8	5,5	6,0	5,6	2,9	2,4	2,2	3,5	4,2	4,6	4,6	5,1
214	Artefatos diversos de papel, papelão, cartolina e cartão	4,5	4,6	2,5	4,2	5,1	4,8	4,5	5,2	5,0	8,3	4,9	3,8
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	30,3	18,5	19,6	16,3	17,2	18,9	19,5	18,7	16,4	14,3	15,3	15,1
221	Edição; edição e impressão	28,4	15,5	16,7	15,5	16,1	15,5	17,1	16,5	15,8	14,2	14,9	14,5
222	Impressão e serviços conexos para terceiros	26,2	18,9	15,5	11,1	14,2	10,2	18,8	20,3	16,0	12,5	12,4	15,1
223	Reprodução de materiais gravados	88,4	45,3	49,4	38,4	41,5	66,6	45,2	33,5	22,4	18,9	24,8	19,1

TABELA A.10: Participação relativa (%) do estado do Rio de Janeiro no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

(Continua...)

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação												
23	Coque, refino de petróleo, elaboração de coque	12,1	-	6,5	-	-	-	-	14,6	17,1	18,1	17,4	18,1
231	Coquerias	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
232	Refino de petróleo	15,3	17,9	8,6	11,2	14,8	15,6	14,8	15,3	18,3	19,2	18,6	19,3
233	Elaboração de combustíveis nucleares	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
234	Produção de álcool	1,4	-	1,0	-	-	-	-	-	-	-	0,1	0,2
24	Produtos químicos	14,5	12,7	12,5	11,9	11,1	10,6	10,0	9,9	8,5	9,3	8,9	8,6
241	Produtos químicos inorgânicos	5,7	5,6	7,2	7,1	4,6	6,3	6,2	5,9	4,6	3,4	4,3	4,4
242	Produtos químicos orgânicos	9,0	3,8	4,1	-	3,6	2,4	-	2,4	2,5	3,6	-	2,5
243	Resinas e elastômeros	12,1	10,1	9,7	6,7	6,3	5,6	4,4	5,3	5,2	4,1	5,4	8,2
244	Fibras, fios, cabos e filamentos contínuos de	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
245	Produtos farmacêuticos	30,1	20,8	19,3	19,2	18,2	16,7	16,6	16,6	15,5	15,0	14,2	13,3
246	Defensivos agrícolas	9,1	30,7	26,9	24,4	21,7	30,5	16,6	18,4	12,0	16,8	16,7	7,5
247	Sabões, detergentes, produtos de limpeza e a	20,4	11,8	13,2	10,0	9,8	9,5	8,7	9,4	8,3	10,6	8,4	6,7
248	Tintas, vernizes, esmaltes, lacas e produtos a	13,3	5,6	-	6,6	-	7,0	15,9	-	3,2	-	6,6	-
249	Produtos e preparados químicos diversos	22,1	11,1	10,5	11,6	15,7	11,7	11,9	14,6	13,2	19,7	15,1	19,1
25	Artigos de borracha e plástico	9,7	8,0	8,0	7,5	6,7	8,1	6,9	6,7	6,1	5,9	5,2	6,6
251	Artigos de borracha	5,6	9,9	11,3	10,6	10,6	12,5	9,5	8,9	8,1	9,9	8,4	12,0
252	Produtos de plástico	13,3	7,1	6,4	5,9	4,8	6,0	5,7	5,6	4,6	3,6	3,5	3,7
26	Produtos de minerais não-metálicos	24,3	7,5	8,3	7,5	7,2	6,4	6,0	7,3	7,6	7,6	6,7	7,1
261	Vidro e de produtos do vidro	5,7	8,0	9,5	8,8	10,9	12,7	14,1	12,6	11,3	11,7	9,9	11,2
262	Cimento	8,0	6,1	11,9	8,7	7,3	4,5	3,8	7,1	7,0	7,5	6,7	7,4
263	Artefatos de concreto, cimento, fibrocimento,	66,1	13,5	10,9	10,2	8,5	7,0	7,1	8,1	9,4	8,9	9,6	10,9
264	Produtos cerâmicos	3,2	3,8	3,5	3,2	3,0	2,9	2,9	3,1	2,9	3,0	2,6	2,1
269	Aparelhamento de pedras e fabricação de cal	5,7	8,1	7,5	8,2	8,6	7,5	6,4	7,1	9,4	7,8	6,3	5,7
27	Metalurgia básica	13,5	18,6	17,5	17,9	12,5	12,1	11,9	15,1	17,5	15,5	14,7	15,1
271	Siderúrgicas integradas	31,6	33,4	34,9	36,8	25,6	25,0	26,2	35,2	-	-	-	-
272	Produtos siderúrgicos - exclusive em sideru	4,0	0,3	0,4	0,4	0,2	0,1	0,6	0,1	25,9	22,9	21,3	23,7
273	Tubos - exclusive em siderúrgicas integrada	15,0	21,3	25,1	17,3	16,7	13,2	15,9	10,6	19,6	16,4	10,7	11,1
274	Metalurgia de metais não-ferrosos	4,6	4,1	3,0	3,7	5,7	5,6	3,4	3,7	3,2	2,0	1,2	1,7
275	Fundição	7,2	9,6	9,7	11,6	10,8	9,8	11,9	12,1	10,0	9,9	7,6	7,1
28	Produtos de metal - exclusive máquinas e e	9,6	9,3	7,0	5,1	6,8	7,1	6,4	6,2	6,3	6,2	5,3	7,2
281	Estruturas metálicas e obras de caldeiraria pe	12,2	25,0	15,0	7,4	10,3	14,8	9,0	8,6	8,6	8,8	4,0	5,4
282	Tanques, caldeiras e reservatórios metálicos	17,9	7,8	8,4	8,6	11,2	13,7	16,7	12,3	9,8	9,1	10,8	18,0
283	Forjaria, estamparia, metalurgia do pó e servi	5,3	4,5	4,3	3,8	3,5	3,3	7,2	9,2	7,0	9,2	7,1	9,8
284	Artigos de cutelaria, de serralheria e ferrame	14,6	3,0	3,0	2,9	2,6	3,6	3,4	3,4	4,3	3,2	3,6	3,7
288	Manutenção e reparação de tanques, caldeiras e reservatórios metálicos..	-	-	-	-	-	-	-	-	1,1	4,3	4,9	9,3
289	Produtos diversos de metal	9,1	9,4	7,0	5,4	8,7	7,1	5,2	5,0	6,0	5,2	4,9	6,3

TABELA A.10: Participação relativa (%) do estado do Rio de Janeiro no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

(Continua...)

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação												
29	Máquinas e equipamentos	5,4	3,5	3,7	3,6	-	3,7	2,8	3,0	3,3	3,2	3,5	4,7
291	Motores, bombas, compressores e equipamen	6,3	4,5	5,2	5,0	4,2	4,1	3,6	4,2	3,9	3,5	3,8	3,9
292	Máquinas e equipamentos de uso geral	10,6	6,4	7,3	7,1	9,7	8,3	6,0	5,4	3,7	3,3	3,1	5,2
293	Tratores e de máquinas e equipamentos para	0,9	-	-	-	0,1	-	-	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0
294	Máquinas-ferramenta	2,8	5,0	1,2	1,5	1,3	0,9	0,7	1,7	2,6	1,6	1,4	1,3
295	Máquinas e equipamentos para as indústrias	14,9	6,1	7,0	6,7	3,0	3,9	2,8	4,5	7,9	6,1	7,2	9,7
296	Outras máquinas e equipamentos de uso espe	2,8	2,0	1,8	1,7	1,4	2,1	2,0	3,1	1,6	1,0	1,1	0,5
297	Armas, munições e equipamentos militares	7,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
298	Eletrodomésticos	1,6	1,3	1,5	0,6	0,4	0,9	0,4	0,4	0,8	0,6	0,9	1,0
299	Manutenção e reparação de máquinas e equipamentos..	-	-	-	-	-	-	-	-	10,1	15,3	12,7	16,1
30	Máquinas para escritório e equipamentos de	14,8	-	1,0	-	0,2	20,5	33,0	38,4	36,3	17,9	2,4	1,0
301	Máquinas para escritório	9,8	-	2,0	-	0,5	0,9	0,7	0,3	1,2	0,4	0,2	-
302	Máquinas e equipamentos de sistemas eletrô	16,2	0,3	0,3	0,0	0,1	21,1	33,8	40,1	38,3	18,9	2,6	-
31	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	6,7	3,8	4,1	4,8	3,0	3,7	3,0	3,8	5,8	3,6	2,7	2,2
311	Geradores, transformadores e motores elétr	2,1	0,5	0,8	0,6	0,7	1,0	0,6	0,5	0,4	0,2	0,1	-
312	Equipamentos para distribuição e controle de	12,1	5,1	5,2	5,3	3,0	2,2	3,7	5,6	6,7	4,8	3,4	3,3
313	Fios, cabos e condutores elétricos isolados	8,3	6,4	9,0	10,2	4,8	6,4	4,4	4,9	2,6	2,4	4,4	3,7
314	Pilhas, baterias e acumuladores elétricos	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-
315	Lâmpadas e equipamentos de iluminação	21,2	13,6	9,8	12,3	14,5	20,8	17,0	27,0	41,4	31,8	20,8	15,3
316	Material elétrico para veículos - exclusiv	0,2	0,2	0,3	0,2	0,0	0,1	0,0	-	0,1	0,1	0,0	-
318	Manutenção e reparação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos..	-	-	-	-	-	-	-	-	5,2	3,5	5,3	4,5
319	Outros equipamentos e aparelhos elétricos	4,6	2,3	2,5	2,8	2,3	1,2	1,3	2,4	2,2	0,7	0,9	0,7
32	Material eletrônico e de aparelhos e equip	4,6	1,0	1,6	1,7	0,9	1,1	1,3	0,5	0,5	0,4	3,1	2,7
321	Material eletrônico básico	4,7	0,8	1,1	1,6	1,2	1,0	0,7	0,3	0,8	0,4	0,5	0,4
322	Aparelhos e equipamentos de telefonia e ra	9,7	1,9	2,4	2,3	1,0	1,4	1,7	0,7	0,6	0,5	0,4	0,4
323	Aparelhos receptores de rádio e televisão e d	0,1	0,3	0,5	0,3	0,4	0,4	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2
329	Manutenção e reparação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio - exceto telefones..	-	-	-	-	-	-	-	-	0,6	-	55,1	64,5
33	Equipamentos de instrumentação médico-ho	7,7	8,2	9,7	12,7	11,6	10,1	9,6	10,4	8,4	8,5	8,7	9,6
331	Aparelhos e instrumentos para usos médico	5,2	15,2	17,3	23,7	20,8	19,5	20,0	20,0	15,4	13,4	13,8	13,7
332	Aparelhos e instrumentos de medida, teste e d	2,0	0,9	2,5	1,6	2,0	1,6	3,2	1,2	1,6	2,8	2,6	4,7
333	Máquinas, aparelhos e equipamentos de sis	0,0	1,5	1,2	0,5	1,2	0,4	0,4	2,8	2,2	2,3	3,0	2,7
334	Aparelhos, instrumentos e materiais ópticos,	30,1	22,8	23,1	29,3	25,0	24,5	15,2	21,0	14,8	18,4	18,2	17,0
335	Cronômetros e relógios	0,6	0,1	0,0	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3	0,1	0,0	-	-
339	Manutenção e reparação de equipamentos médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos e equipamentos para automação industrial..	-	-	-	-	-	-	-	-	9,3	6,3	9,4	13,3

TABELA A.10: Participação relativa (%) do estado do Rio de Janeiro no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

(Conclusão)

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação												
34	Montagem de veículos aut., reboques e carro	1,1	1,1	1,1	4,0	4,1	4,0	4,9	4,9	4,8	5,6	6,3	5,7
341	Automóveis, caminhonetas e utilitários	0,0	-	-	-	-	0,0	1,2	1,9	2,5	2,7	3,7	3,5
342	Caminhões e ônibus	0,0	-	2,9	25,9	22,0	19,6	23,6	23,5	24,2	25,9	24,5	22,5
343	Cabines, carrocerias e reboques	2,4	5,7	3,7	7,1	6,1	4,8	6,8	6,5	5,7	4,7	6,0	6,8
344	Pecas e acessórios para veículos automotores	1,7	1,2	1,4	1,4	1,5	1,5	1,3	1,5	1,1	1,4	1,7	1,7
345	Recondicionamento ou recuperação de motor	6,6	9,1	7,7	7,1	6,8	6,7	5,0	8,3	10,6	8,9	9,0	7,8
35	Outros equipamentos de transporte	40,7	23,4	20,0	10,4	10,0	7,8	11,5	10,5	19,4	14,2	14,3	13,6
351	Construção e reparação de embarcações	86,9	76,9	73,4	50,2	47,7	67,4	68,7	81,0	86,0	81,0	74,5	58,3
352	Construção, montagem e reparação de veículos	22,2	7,8	14,0	9,4	13,7	14,9	10,9	5,2	2,5	1,7	1,5	1,4
353	Construção, montagem e reparação de aeronaves	15,5	26,7	16,6	11,8	9,1	5,4	10,9	5,3	13,1	6,6	9,5	9,9
359	Outros equipamentos de transporte	0,5	0,7	0,3	0,5	0,6	0,4	0,1	0,2	0,2	0,0	0,1	0,3
36	Móveis e indústrias diversas	6,6	7,2	6,1	5,1	3,5	2,9	3,8	3,5	2,8	2,8	2,6	2,8
361	Artigos do mobiliário	5,3	3,0	3,4	4,0	2,4	1,8	2,3	1,9	1,5	1,6	1,6	1,8
369	Produtos diversos	7,6	13,8	10,2	6,8	4,9	4,6	6,3	6,2	5,0	4,7	4,3	4,5
37	Reciclagem	2,8	15,6	15,9	18,0	15,0	10,3	4,2	5,4	9,2	7,2	5,1	3,7
371	Reciclagem de sucatas metálicas	2,8	21,7	20,2	20,7	18,8	13,2	5,7	5,1	12,9	10,0	10,1	4,4
372	Reciclagem de sucatas não-metálicas	-	3,2	3,1	10,5	5,0	4,6	1,8	6,1	2,0	3,5	1,9	3,1

Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano).

Para 1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.11: Participação relativa (%) do estado de São Paulo no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

(Continua...)

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação	51,3	50,9	51,1	51,1	48,8	47,2	46,6	45,2	43,8	43,1	43,6	42,7
15	Produtos alimentícios e bebidas	37,2	39,6	40,0	39,0	40,8	37,4	36,4	36,9	34,7	32,8	34,4	35,5
151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	25,6	22,3	18,7	14,5	15,5	17,9	14,3	22,2	19,9	19,1	17,8	18,6
152	Processamento, preservação e produção de conservas de frutas	74,9	74,0	72,2	66,6	62,7	53,9	52,6	57,5	57,6	56,4	48,0	50,4
153	Produção de óleos, gorduras vegetais e animais	41,1	23,5	29,1	16,9	29,8	21,4	18,7	18,9	21,2	13,2	16,2	16,0
154	Laticínios	34,1	41,6	32,8	35,7	29,8	36,6	31,6	31,9	32,8	28,6	33,2	32,3
155	Moagem, fabricação de produtos amiláceos e de rações balanceadas	18,6	32,5	33,2	34,7	37,5	31,8	35,4	37,2	32,4	29,5	29,4	32,2
156	Fabricação e refino de açúcar	34,2	46,0	48,8	56,9	67,2	60,0	63,6	64,0	62,2	62,4	63,4	61,7
157	Torrefação e moagem de café	29,2	52,3	47,4	62,2	34,9	36,6	40,9	50,5	32,1	40,7	63,7	58,6
158	Outros produtos alimentícios	49,8	55,0	59,1	55,0	60,2	51,9	55,7	46,3	46,8	49,7	51,5	48,7
159	Bebidas	37,6	33,6	33,5	36,4	34,3	32,8	29,3	28,2	26,1	25,0	27,4	25,8
16	Produtos do fumo	15,7	6,0	6,3	4,0	0,8	0,7	0,5	1,3	2,4	2,1	1,9	2,4
160	Produtos do fumo	15,7	6,0	6,3	4,0	0,8	0,7	0,5	1,3	2,4	2,1	1,9	2,4
17	Produtos têxteis	50,7	49,8	51,1	47,5	41,0	43,0	42,5	40,2	43,3	41,2	42,6	43,5
171	Beneficiamento de fibras têxteis naturais	24,6	34,7	25,1	27,1	42,7	22,6	16,1	13,6	29,1	19,4	17,7	18,0
172	Fiação	56,4	38,5	43,2	44,8	40,1	40,9	45,6	44,3	41,2	43,4	44,9	45,5
173	Tecelagem - inclusive fiação e tecelagem	52,7	49,3	50,1	42,2	36,8	43,7	45,4	45,5	53,4	47,2	49,7	49,7
174	Artefatos têxteis, incluindo tecelagem	22,7	22,1	25,9	25,8	28,7	24,1	23,5	15,5	13,3	12,8	15,8	18,0
175	Serviços de acabamento em fios, tecidos e artigos têxteis	43,9	59,1	68,4	59,4	55,4	49,2	57,0	53,1	46,3	50,3	50,3	53,7
176	Artefatos têxteis a partir de tecidos - exclusive vestuário - e de outros	60,0	65,6	64,3	60,7	45,7	51,9	50,4	44,4	50,0	46,8	44,3	43,7
177	Tecidos e artigos de malha	74,7	77,4	68,8	59,0	51,1	47,7	43,6	40,3	45,4	38,7	46,6	47,3
18	Confecção de artigos do vestuário e acessórios	43,6	38,8	39,7	40,1	36,3	36,2	36,0	31,5	33,6	32,0	31,0	36,5
181	Confecção de artigos do vestuário	42,1	37,4	38,5	39,5	35,5	34,2	34,8	30,2	32,1	31,1	30,0	35,9
182	Acessórios do vestuário e de segurança profissional	61,0	64,5	62,6	52,8	53,6	65,2	61,0	57,1	59,7	50,7	52,5	47,2
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de	30,1	21,5	21,0	15,7	16,3	15,9	16,6	15,3	14,9	24,0	16,8	19,1
191	Curtimento e outras preparações de couro	21,5	19,6	22,1	15,6	18,2	17,5	15,3	17,5	26,9	24,7	21,3	29,5
192	Artigos para viagem e de artefatos diversos de couro	36,3	33,5	41,1	22,0	26,2	35,0	29,9	31,1	25,5	36,4	38,9	37,3
193	Calçados	32,3	21,1	19,3	15,1	15,2	13,9	15,8	13,7	11,0	23,1	14,1	15,2
20	Produtos de madeira	21,0	18,7	20,6	22,0	17,4	21,7	18,5	15,6	15,4	15,1	16,9	17,8
201	Desdobramento de madeira	5,4	5,2	5,6	6,0	6,3	5,7	5,6	4,0	4,4	3,6	3,4	3,5
202	Produtos de madeira, cortiça e material trançado - exclusive móveis	31,9	25,5	28,4	29,6	23,2	31,0	25,4	22,8	21,3	21,7	26,1	27,5
21	Celulose, papel e produtos de papel	57,5	59,1	57,8	55,5	51,3	47,3	51,8	45,5	47,1	49,0	50,0	51,8
211	Celulose e outras pastas para a fabricação de papel	20,1	18,6	16,5	1,7	1,7	2,2	17,8	12,6	13,2	13,5	11,9	16,4
212	Papel, papelão liso, cartolina e cartão	59,0	62,5	57,4	57,9	67,4	71,0	67,2	61,8	63,7	69,4	71,8	73,0
213	Embalagens de papel ou papelão	62,7	68,1	61,7	60,3	53,2	50,0	55,8	49,9	43,4	46,8	45,7	44,0
214	Artefatos diversos de papel, papelão, cartolina e cartão	81,9	72,5	76,9	72,9	70,2	67,0	67,8	66,7	72,8	60,1	67,4	68,7
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	49,1	58,7	58,1	59,2	59,4	59,1	56,7	55,5	56,7	56,3	55,3	52,7
221	Edição; edição e impressão	49,8	63,3	62,9	61,3	62,2	64,4	62,1	59,6	61,3	61,8	60,2	60,4
222	Impressão e serviços conexos para terceiros	56,3	54,0	56,8	57,2	52,5	51,9	41,0	49,0	49,7	55,0	60,9	49,5
223	Reprodução de materiais gravados	11,6	24,8	19,9	30,9	33,1	17,5	28,4	32,8	28,3	18,7	8,2	4,8

TABELA A.11: Participação relativa (%) do estado de São Paulo no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

(Continua...)

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação												
23	Coque, refino de petróleo, elaboração de co	54,4	52,5	55,5	50,0	48,1	47,3	48,8	53,4	47,1	46,2	44,3	39,7
231	Coquerias	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
232	Refino de petróleo	49,0	50,8	54,0	50,1	47,6	46,4	48,7	53,5	46,0	45,8	43,4	38,6
233	Elaboração de combustíveis nucleares	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
234	Produção de álcool	75,9	57,1	59,3	50,0	52,8	58,5	50,3	53,6	61,9	54,3	58,5	56,7
24	Produtos químicos	55,0	58,9	60,2	61,5	58,7	58,4	56,6	55,1	54,0	50,3	52,6	54,6
241	Produtos químicos inorgânicos	62,3	33,7	37,2	35,3	31,8	33,7	37,9	34,6	29,4	27,8	29,5	29,1
242	Produtos químicos orgânicos	30,9	43,1	46,4	51,5	50,7	49,2	50,3	42,8	49,8	38,3	29,4	29,2
243	Resinas e elastômeros	61,5	39,7	42,9	27,8	29,7	36,4	41,3	41,1	32,1	34,2	28,8	32,8
244	Fibras, fios, cabos e filamentos contínuos a	88,1	98,6	78,6	81,7	90,0	91,0	78,2	72,0	89,0	79,0	92,5	85,9
245	Produtos farmacêuticos	1,5	71,9	74,2	73,4	74,3	73,7	71,4	72,1	73,2	71,0	73,9	76,0
246	Defensivos agrícolas	4,9	43,5	49,3	53,6	51,8	41,5	44,6	37,1	43,4	47,7	51,9	50,6
247	Sabões, detergentes, produtos de limpeza e a	2,7	71,1	68,2	75,4	71,5	72,1	69,0	72,3	71,3	72,8	73,7	72,8
248	Tintas, vernizes, esmaltes, lacas e produtos a	70,7	72,6	74,5	76,8	75,2	73,4	63,1	68,6	74,4	69,0	67,7	72,8
249	Produtos e preparados químicos diversos	59,3	70,1	68,5	70,9	64,9	62,6	66,0	62,4	65,1	59,3	64,0	61,2
25	Artigos de borracha e plástico	66,6	64,6	65,3	62,4	63,4	60,5	59,5	59,5	60,6	57,7	59,2	56,2
251	Artigos de borracha	77,2	70,8	69,6	70,5	70,5	64,4	67,6	67,0	71,6	67,3	67,8	59,9
252	Produtos de plástico	57,4	61,7	63,2	58,1	60,1	58,6	55,9	55,6	52,2	52,2	54,6	54,2
26	Produtos de minerais não-metálicos	35,5	41,1	41,5	38,7	38,7	35,5	33,9	35,0	32,8	34,8	36,3	35,9
261	Vidro e de produtos do vidro	85,4	82,4	79,3	79,1	76,7	76,3	70,2	73,4	75,9	71,7	72,2	72,0
262	Cimento	17,4	10,1	16,9	18,2	19,5	10,0	16,0	17,2	14,6	13,4	8,8	17,3
263	Artefatos de concreto, cimento, fibrocimento	14,5	40,3	40,3	41,8	44,3	44,5	41,7	40,4	37,0	35,4	36,6	34,3
264	Produtos cerâmicos	38,3	35,3	38,4	38,2	35,2	35,4	34,9	36,2	33,9	35,7	37,3	36,4
269	Aparelhamento de pedras e fabricação de cal	46,9	43,3	41,3	36,4	33,1	33,9	32,2	31,5	28,1	30,3	34,0	29,8
27	Metalurgia básica	37,4	27,1	25,9	27,3	27,2	25,2	26,2	26,5	24,9	26,3	26,9	26,2
271	Siderúrgicas integradas	6,5	18,2	16,5	13,3	17,9	14,8	14,6	20,5	5,7	3,3	3,2	1,7
272	Produtos siderúrgicos - exclusive em sider	47,7	29,0	24,8	21,9	22,4	19,4	21,5	16,5	20,6	22,7	22,1	21,9
273	Tubos - exclusive em siderúrgicas integrada	69,9	48,4	45,1	61,7	44,9	46,1	56,8	60,2	46,6	47,1	55,4	48,6
274	Metalurgia de metais não-ferrosos	45,3	35,9	34,6	40,3	37,9	38,8	38,9	39,3	36,8	44,3	46,0	37,7
275	Fundição	66,3	44,8	45,7	41,5	41,5	45,3	42,1	37,6	40,0	36,5	38,6	41,6
28	Produtos de metal - exclusive máquinas e e	63,2	54,8	57,3	57,1	54,1	53,4	52,0	47,4	49,0	49,0	52,2	46,6
281	Estruturas metálicas e obras de caldeiraria pe	46,3	35,6	32,0	34,4	40,4	39,6	38,8	34,3	37,1	33,8	28,4	30,3
282	Tanques, caldeiras e reservatórios metálicos	46,7	51,8	65,0	65,9	59,0	56,2	55,4	58,9	63,9	59,7	57,9	45,0
283	Forjaria, estamparia, metalurgia do pó e servi	76,7	66,6	72,0	62,4	69,3	66,1	65,3	53,3	52,8	52,6	61,1	54,3
284	Artigos de cutelaria, de serralheria e ferrame	50,1	49,8	45,0	50,4	46,7	36,1	36,7	37,4	40,7	44,4	45,2	39,6
288	Manutenção e reparação de tanques, caldeiras e reservatórios metálicos..	-	-	-	-	-	-	-	-	43,0	58,7	70,1	54,5
289	Produtos diversos de metal	63,5	59,4	65,2	64,7	56,2	59,5	56,1	52,5	52,2	52,1	57,1	51,1

TABELA A.11: Participação relativa (%) do estado de São Paulo no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

(Continua...)

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação												
29	Máquinas e equipamentos	69,3	62,5	60,2	63,8	58,3	54,2	58,0	55,5	55,1	54,7	57,4	57,0
291	Motores, bombas, compressores e equipamer	81,0	71,4	68,0	70,4	68,4	68,4	71,7	66,5	70,5	70,0	71,4	71,5
292	Máquinas e equipamentos de uso geral	68,4	60,5	56,5	58,9	51,4	48,6	56,3	56,2	60,2	62,3	62,3	60,4
293	Tratores e de máquinas e equipamentos para	57,3	51,2	50,5	53,5	46,3	38,9	40,6	38,8	38,0	35,3	32,6	37,4
294	Máquinas-ferramenta	71,2	73,1	74,2	71,0	63,6	67,0	69,0	61,2	61,7	64,9	62,7	65,1
295	Máquinas e equipamentos para as indústrias	59,3	71,8	70,1	69,9	72,7	69,8	74,5	66,3	61,6	64,8	69,6	62,4
296	Outras máquinas e equipamentos de uso espe	72,2	65,5	62,0	65,0	57,8	54,3	58,6	53,1	50,9	52,8	58,6	62,5
297	Armas, munições e equipamentos militares	75,0	45,5	66,5	63,8	19,7	35,9	52,8	41,9	45,0	45,4	45,8	41,1
298	Eletrodomésticos	64,8	55,3	53,1	62,3	56,9	43,0	41,2	50,0	49,6	50,3	51,4	50,4
299	Manutenção e reparação de máquinas e equipamentos..	-	-	-	-	-	-	-	-	41,7	33,8	33,4	33,9
30	Máquinas para escritório e equipamentos de	49,4	67,0	56,1	64,2	65,1	37,0	24,5	35,4	30,4	39,1	33,6	30,9
301	Máquinas para escritório	42,8	53,0	41,5	44,6	11,1	32,8	26,7	21,2	6,7	8,3	10,6	4,6
302	Máquinas e equipamentos de sistemas eletrô	51,3	72,1	65,9	68,5	71,9	37,1	24,4	36,1	31,7	40,9	35,4	33,5
31	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	71,6	68,8	68,0	69,5	67,6	63,9	62,5	57,7	54,4	55,7	55,2	52,8
311	Geradores, transformadores e motores elétr	69,1	45,8	42,1	52,2	51,0	42,5	39,2	42,3	31,2	33,2	39,0	37,8
312	Equipamentos para distribuição e controle de	69,3	69,0	77,1	75,7	79,7	77,2	73,6	54,7	68,0	65,3	71,0	62,0
313	Fios, cabos e condutores elétricos isolados	67,8	71,1	67,6	81,1	77,9	74,0	71,1	68,5	70,4	69,0	69,0	63,4
314	Pilhas, baterias e acumuladores elétricos	77,5	80,3	86,1	69,3	65,0	65,6	51,0	71,8	66,7	59,3	70,4	74,1
315	Lâmpadas e equipamentos de iluminação	56,9	64,1	66,5	65,6	64,0	61,2	65,6	48,8	37,5	38,6	44,6	51,1
316	Material elétrico para veículos - exclusiv	92,7	86,0	83,2	81,5	69,9	68,3	72,9	77,6	65,4	64,9	48,7	54,5
318	Manutenção e reparação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos..	-	-	-	-	-	-	-	-	22,8	33,1	28,8	29,9
319	Outros equipamentos e aparelhos elétricos	64,8	66,5	53,0	58,5	57,6	53,3	53,6	52,2	41,1	61,1	52,5	46,5
32	Material eletrônico e de aparelhos e equipar	55,7	49,6	54,8	64,7	57,8	56,7	64,0	39,4	37,5	42,8	35,7	36,4
321	Material eletrônico básico	73,9	80,2	77,0	62,9	60,9	49,9	56,1	47,2	44,0	31,1	36,1	36,2
322	Aparelhos e equipamentos de telefonia e ra	69,4	66,6	66,1	81,0	68,4	67,5	74,3	47,2	43,7	57,1	51,0	52,4
323	Aparelhos receptores de rádio e televisão e d	33,3	22,4	23,5	28,8	18,8	28,1	30,0	19,2	20,9	14,1	5,4	5,5
329	Manutenção e reparação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonía e de transmissores de televisão e rádio - exceto telefones..	-	-	-	-	-	-	-	-	46,6	-	35,1	24,7
33	Equipamentos de instrumentação médico-ho	59,4	52,7	54,0	51,2	55,6	56,9	51,0	52,1	55,4	55,3	55,1	54,7
331	Aparelhos e instrumentos para usos médico	73,6	57,6	61,3	54,8	55,8	56,3	46,7	45,2	54,6	50,7	52,0	53,8
332	Aparelhos e instrumentos de medida, teste e c	75,5	64,7	61,9	68,3	73,5	74,5	69,4	76,5	74,2	71,0	74,5	70,4
333	Máquinas, aparelhos e equipamentos de sis	62,3	67,6	66,3	57,2	66,7	70,4	58,2	57,6	54,3	62,8	55,4	59,4
334	Aparelhos, instrumentos e materiais ópticos,	52,9	49,9	44,6	34,9	40,5	37,6	39,0	34,7	48,6	47,2	36,0	37,4
335	Cronômetros e relógios	17,4	9,1	18,1	13,0	14,4	8,5	9,8	11,9	12,4	13,2	-	-
339	Manutenção e reparação de equipamentos médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos e equipamentos para automação industrial..	-	-	-	-	-	-	-	-	43,5	54,6	42,0	46,0

TABELA A.11: Participação relativa (%) do estado de São Paulo no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

(Conclusão)

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação												
34	Montagem de veículos aut., reboques e carro	81,9	74,2	71,7	71,2	62,3	60,9	58,9	57,9	57,9	57,5	56,5	54,5
341	Automóveis, caminhonetas e utilitários	82,6	-	-	-	-	65,0	63,6	54,6	50,1	50,7	46,7	44,2
342	Caminhões e ônibus	89,9	-	77,9	64,9	49,8	58,7	58,0	52,0	54,6	63,4	64,4	67,5
343	Cabines, carrocerias e reboques	39,3	29,8	28,5	31,4	25,3	24,0	23,6	27,9	33,0	27,6	24,0	23,4
344	Pecas e acessórios para veículos automotores	84,5	74,3	72,9	69,9	67,4	63,5	61,1	68,5	68,2	64,7	66,0	64,1
345	Recondicionamento ou recuperação de motor	68,3	36,3	37,0	33,2	39,0	39,2	40,5	36,9	37,4	34,2	32,7	40,7
35	Outros equipamentos de transporte	42,7	37,2	39,1	51,6	64,5	68,6	67,8	68,8	54,7	59,3	50,5	43,7
351	Construção e reparação de embarcações	2,7	4,8	4,2	5,2	5,4	6,3	7,9	4,7	2,1	7,9	7,2	4,3
352	Construção, montagem e reparação de veículo	68,5	68,9	63,0	74,8	71,7	74,7	68,7	74,6	80,3	83,6	83,3	78,3
353	Construção, montagem e reparação de aeron	79,3	68,4	77,7	83,4	88,4	92,4	88,1	92,9	82,1	89,0	82,4	84,4
359	Outros equipamentos de transporte	55,3	30,8	21,6	24,8	18,2	19,7	17,6	16,4	12,7	18,4	14,1	12,4
36	Móveis e indústrias diversas	59,2	44,2	42,9	44,3	43,8	46,4	40,9	39,2	39,0	34,0	32,9	32,8
361	Artigos do mobiliário	48,4	39,2	37,1	36,4	36,9	40,4	37,4	32,4	30,4	26,6	26,8	27,3
369	Produtos diversos	68,1	52,0	52,0	56,3	53,1	55,3	46,9	51,3	53,2	46,2	43,4	42,1
37	Reciclagem	79,4	43,5	42,4	42,6	42,0	41,0	46,8	43,7	36,2	38,4	41,3	41,1
371	Reciclagem de sucatas metálicas	79,4	29,0	31,6	34,5	30,9	33,9	47,4	51,0	42,7	43,1	37,2	47,4
372	Reciclagem de sucatas não-metálicas	-	72,9	74,7	65,0	72,0	54,4	45,8	30,8	23,9	32,3	43,9	35,0

Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano).

Para 1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.12: Participação relativa (%) do estado do Paraná no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

(Continua...)

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação	4,6	5,4	7,8	5,3	5,9	6,2	6,3	6,9	7,3	7,0	6,9	7,1
15	Produtos alimentícios e bebidas	9,6	8,8	8,5	7,5	7,8	8,4	9,3	10,0	8,9	8,7	8,2	9,0
151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	11,9	13,7	8,9	10,8	10,1	16,4	10,7	13,4	10,9	10,8	9,4	11,0
152	Processamento, preservação e produção de conservas de frutas	0,7	0,7	0,7	0,9	1,5	1,9	2,2	4,9	5,8	4,6	4,5	5,8
153	Produção de óleos, gorduras vegetais e animais	24,9	25,2	24,5	21,7	17,0	15,8	28,6	24,3	14,3	14,5	12,9	17,5
154	Laticínios	5,2	5,8	5,9	5,0	4,8	4,0	5,2	6,3	5,9	6,5	7,1	6,2
155	Moagem, fabricação de produtos amiláceos e de rações balanceadas	7,9	16,0	14,3	14,3	15,2	17,5	14,0	10,9	11,9	10,4	10,2	11,0
156	Fabricação e refino de açúcar	3,6	4,2	5,8	4,8	7,3	5,6	5,7	6,2	7,0	5,6	4,9	6,3
157	Torrefação e moagem de café	27,0	12,1	17,2	12,7	27,7	23,4	24,4	19,8	21,9	19,5	10,9	12,1
158	Outros produtos alimentícios	3,7	3,7	2,9	3,5	3,5	4,2	4,4	6,0	6,4	8,2	9,5	10,5
159	Bebidas	5,6	3,3	5,1	3,0	4,4	3,7	4,1	5,2	4,4	3,8	4,2	4,6
16	Produtos do fumo	3,9	17,6	14,1	15,9	3,4	6,3	5,6	5,0	5,0	1,4	2,7	3,1
160	Produtos do fumo	3,9	17,6	14,1	15,9	3,4	6,3	5,6	5,0	5,0	1,4	2,7	3,1
17	Produtos têxteis	2,9	2,8	2,9	3,4	2,4	2,9	3,4	5,3	3,1	5,7	5,9	4,8
171	Beneficiamento de fibras têxteis naturais	20,2	15,1	7,1	28,5	7,0	5,6	4,9	16,1	12,5	10,9	10,2	10,2
172	Fiação	2,8	7,6	8,3	8,1	6,0	7,2	9,9	9,6	7,1	7,5	9,9	6,4
173	Tecelagem - inclusive fiação e tecelagem	0,6	1,6	0,9	0,7	0,7	0,4	0,9	1,4	1,3	1,9	1,8	1,8
174	Artefatos têxteis, incluindo tecelagem	8,7	2,5	3,1	6,5	2,9	2,7	3,5	2,7	3,3	1,5	3,2	3,0
175	Serviços de acabamento em fios, tecidos e artigos têxteis	0,0	0,4	0,4	0,4	1,1	1,7	5,4	3,7	5,0	3,5	3,4	3,9
176	Artefatos têxteis a partir de tecidos - exclusive vestuário - e de outros	1,0	0,5	1,7	2,4	2,4	3,8	1,7	10,1	2,5	13,1	12,5	9,3
177	Tecidos e artigos de malha	0,4	0,6	0,7	0,6	0,7	0,7	0,4	0,5	0,3	1,2	0,6	0,6
18	Confecção de artigos do vestuário e acessórios	1,8	3,2	3,9	4,2	4,4	4,4	4,4	5,5	5,4	6,3	5,7	6,8
181	Confecção de artigos do vestuário	1,8	3,1	3,8	4,0	4,2	4,4	4,3	5,4	5,3	6,2	5,6	6,4
182	Acessórios do vestuário e de segurança profissional	1,3	6,0	6,1	10,9	9,7	5,6	6,5	7,6	6,9	9,5	9,3	13,0
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de couro	1,4	1,9	1,7	1,8	2,0	2,4	1,8	1,8	1,6	1,4	2,3	2,1
191	Curtimento e outras preparações de couro	3,1	10,1	7,2	9,4	8,0	4,9	6,2	5,3	3,2	4,4	5,7	5,2
192	Artigos para viagem e de artefatos diversos de couro	23,4	5,4	6,6	3,7	7,2	3,8	5,4	8,1	9,4	8,2	8,4	6,3
193	Calçados	0,3	0,3	0,3	0,3	0,5	1,8	0,5	0,5	0,7	0,3	0,9	1,0
20	Produtos de madeira	21,7	24,3	23,4	23,1	28,2	17,4	23,9	26,3	27,0	28,2	26,9	27,5
201	Desdobramento de madeira	22,1	17,9	20,0	18,7	18,7	15,6	15,1	18,3	16,1	17,6	19,5	23,2
202	Produtos de madeira, cortiça e material trançado - exclusive móveis	21,5	27,6	25,1	25,2	33,0	18,5	28,7	31,3	32,8	34,2	31,9	30,5
21	Celulose, papel e produtos de papel	9,8	7,7	7,7	8,7	10,1	10,3	10,3	12,5	12,5	10,8	11,1	11,2
211	Celulose e outras pastas para a fabricação de papel	3,3	0,5	0,3	0,6	0,1	0,1	0,5	0,2	0,7	0,3	0,4	0,7
212	Papel, papelão liso, cartolina e cartão	17,1	19,6	16,3	17,7	19,9	18,3	19,8	25,7	21,9	14,2	14,7	13,7
213	Embalagens de papel ou papelão	6,8	2,0	5,0	6,3	11,5	15,0	11,7	15,5	22,1	19,3	20,9	22,0
214	Artefatos diversos de papel, papelão, cartolina e cartão	2,8	5,4	4,3	3,1	4,0	6,8	5,4	5,0	4,4	6,2	5,0	4,9
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	2,1	3,6	3,1	5,6	4,3	3,8	3,4	3,9	4,0	4,6	4,1	4,5
221	Edição; edição e impressão	2,3	3,8	3,1	5,8	4,3	3,8	3,3	4,2	4,3	5,3	4,8	4,7
222	Impressão e serviços conexos para terceiros	1,9	-	5,9	-	-	6,5	-	4,6	-	4,5	3,7	5,8
223	Reprodução de materiais gravados	0,0	-	0,0	-	-	-	-	1,1	-	-	-	-

TABELA A.12: Participação relativa (%) do estado do Paraná no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

(Continua...)

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação												
23	Coque, refino de petróleo, elaboração de coque	9,8	5,1	7,7	7,5	8,5	7,5	7,7	7,2	9,1	8,8	10,2	10,9
231	Coquerias	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
232	Refino de petróleo	11,1	3,8	7,2	7,4	8,6	7,6	7,7	7,2	9,3	8,9	10,5	11,2
233	Elaboração de combustíveis nucleares	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
234	Produção de álcool	5,4	8,8	8,8	7,9	7,4	6,9	7,7	7,8	6,2	6,7	5,3	7,3
24	Produtos químicos	2,1	2,8	2,6	2,5	3,1	3,7	4,0	3,8	5,1	4,7	3,9	3,4
241	Produtos químicos inorgânicos	5,0	9,7	9,9	9,2	11,8	12,5	11,0	9,6	13,4	13,1	11,1	10,0
242	Produtos químicos orgânicos	1,5	0,6	1,0	1,7	1,0	1,0	1,9	1,8	2,6	1,6	1,7	2,1
243	Resinas e elastômeros	0,0	0,9	1,0	-	-	0,8	1,6	1,2	1,8	2,2	1,8	1,2
244	Fibras, fios, cabos e filamentos contínuos a	2,0	0,1	-	-	-	0,0	0,0	3,0	1,9	2,0	-	0,2
245	Produtos farmacêuticos	0,4	0,3	0,4	0,4	0,5	0,8	0,9	0,7	0,6	0,7	1,2	1,4
246	Defensivos agrícolas	5,3	8,6	5,7	6,7	8,5	9,1	7,6	7,8	9,5	6,1	10,4	5,1
247	Sabões, detergentes, produtos de limpeza e a	2,0	3,1	2,0	1,5	2,3	3,2	4,1	3,2	3,5	3,3	2,5	1,9
248	Tintas, vernizes, esmaltes, lacas e produtos a	1,1	1,3	-	1,8	1,4	2,0	2,3	3,5	2,1	4,4	3,9	4,0
249	Produtos e preparados químicos diversos	4,3	2,7	3,3	1,7	1,4	3,0	4,1	4,5	3,4	2,1	-	2,5
25	Artigos de borracha e plástico	2,3	3,5	3,5	3,9	4,1	5,1	5,5	4,3	6,6	4,8	4,8	4,9
251	Artigos de borracha	1,2	1,4	2,3	1,1	1,5	1,4	1,9	1,3	1,1	2,3	2,3	2,2
252	Produtos de plástico	3,4	4,4	4,1	5,4	5,4	6,8	7,2	5,9	10,7	6,3	6,1	6,4
26	Produtos de minerais não-metálicos	5,4	5,8	5,0	5,3	6,2	7,0	8,9	6,7	6,5	7,6	7,4	6,7
261	Vidro e de produtos do vidro	0,3	0,3	0,6	0,3	0,6	1,0	1,0	1,5	1,7	2,2	1,8	1,5
262	Cimento	9,9	7,5	7,6	8,7	10,0	12,3	14,9	10,3	8,3	13,8	16,6	12,0
263	Artefatos de concreto, cimento, fibrocimento	4,0	9,9	10,9	8,1	7,9	8,2	8,6	8,7	11,0	9,9	9,5	10,4
264	Produtos cerâmicos	8,2	6,3	3,0	2,9	5,9	5,5	5,5	5,3	5,0	4,9	4,3	4,9
269	Aparelhamento de pedras e fabricação de cal	4,1	4,0	3,7	3,7	4,2	4,4	7,0	2,8	4,9	4,1	3,6	3,0
27	Metalurgia básica	0,6	1,2	0,9	1,3	1,2	0,9	1,0	1,0	1,0	0,8	0,7	0,7
271	Siderúrgicas integradas	0,3	1,4	1,1	1,1	1,2	1,1	1,3	1,3	-	-	-	-
272	Produtos siderúrgicos - exclusive em sider	1,1	0,5	0,5	0,7	1,1	0,4	0,9	0,7	1,2	0,9	0,7	0,4
273	Tubos - exclusive em siderúrgicas integrada	0,4	5,1	2,3	2,9	4,2	1,5	1,3	1,1	1,3	1,3	1,1	2,6
274	Metalurgia de metais não-ferrosos	0,5	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,5	0,6	0,6	0,8	0,6
275	Fundição	0,5	3,4	3,7	8,2	7,1	6,2	3,9	4,8	2,4	3,5	3,5	4,9
28	Produtos de metal - exclusive máquinas e e	1,7	3,9	3,4	4,1	4,0	4,7	5,1	4,5	6,7	6,7	5,0	5,7
281	Estruturas metálicas e obras de caldeiraria pe	4,6	3,0	4,3	4,5	5,1	6,7	7,1	7,0	6,4	7,1	6,2	7,5
282	Tanques, caldeiras e reservatórios metálicos	1,1	1,1	0,5	2,2	0,9	0,8	1,1	1,4	9,9	11,4	7,5	13,6
283	Forjaria, estamparia, metalurgia do pó e servi	1,2	8,7	3,9	2,4	3,2	5,3	7,0	5,7	8,2	3,9	3,3	4,3
284	Artigos de cutelaria, de serralheria e ferrame	1,3	3,8	4,3	4,0	6,4	7,5	6,3	5,3	7,3	10,3	4,8	5,8
288	Manutenção e reparação de tanques, caldeiras e reservatórios metálicos..	-	-	-	-	-	-	-	-	3,4	6,8	4,8	6,5
289	Produtos diversos de metal	1,6	2,6	2,8	4,7	3,1	3,1	3,5	3,2	5,7	6,0	5,3	4,7

TABELA A.12: Participação relativa (%) do estado do Paraná no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

(Continua...)

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação												
29	Máquinas e equipamentos	3,1	6,1	6,9	5,3	7,2	8,0	7,0	6,8	8,6	8,6	8,0	7,3
291	Motores, bombas, compressores e equipamen	1,4	1,5	2,0	1,3	2,8	2,8	1,6	1,7	3,4	4,7	3,9	2,6
292	Máquinas e equipamentos de uso geral	2,4	6,1	4,9	5,0	9,8	12,4	8,3	6,6	9,6	7,3	7,8	7,2
293	Tratores e de máquinas e equipamentos para	3,8	11,7	13,9	12,5	11,7	12,7	9,2	15,2	14,9	16,2	18,4	20,4
294	Máquinas-ferramenta	3,1	4,2	4,4	4,4	5,1	5,8	4,3	6,1	6,4	5,1	6,6	6,1
295	Máquinas e equipamentos para as indústrias	0,7	1,0	0,8	0,7	1,7	0,4	0,4	0,6	0,4	1,6	3,0	1,4
296	Outras máquinas e equipamentos de uso espe	5,1	5,1	7,7	4,0	7,7	7,2	8,7	9,2	8,6	8,3	5,8	5,9
297	Armas, munições e equipamentos militares	11,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
298	Eletrodomésticos	14,1	10,6	12,5	10,9	10,1	10,6	15,0	8,9	14,2	12,5	13,9	14,8
299	Manutenção e reparação de máquinas e equipamentos..	-	-	-	-	-	-	-	-	9,4	10,6	8,7	4,9
30	Máquinas para escritório e equipamentos de	0,1	1,8	1,4	4,2	5,8	2,4	2,5	1,8	2,7	3,8	7,4	7,7
301	Máquinas para escritório	68,5	1,0	1,6	1,2	-	15,6	34,6	-	-	-	-	1,6
302	Máquinas e equipamentos de sistemas eletrô	13,3	2,1	1,3	4,9	-	2,0	1,8	-	-	-	-	8,4
31	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	0,3	5,2	4,9	2,7	3,7	5,2	6,2	5,9	5,7	4,5	3,9	4,5
311	Geradores, transformadores e motores elétr	4,8	3,0	3,5	1,8	1,7	2,1	1,2	1,1	2,1	2,8	2,2	2,2
312	Equipamentos para distribuição e controle de	3,9	12,2	4,7	5,0	6,9	8,1	10,7	14,9	6,9	5,3	3,9	4,8
313	Fios, cabos e condutores elétricos isolados	0,1	8,7	12,7	2,9	5,5	9,9	11,3	9,0	10,6	10,6	8,4	9,7
314	Pilhas, baterias e acumuladores elétricos	4,1	2,6	3,5	2,5	1,3	2,5	4,7	2,8	2,8	2,8	3,1	3,0
315	Lâmpadas e equipamentos de iluminação	1,1	3,0	3,6	1,8	2,9	5,1	3,9	3,9	5,2	5,0	4,7	6,7
316	Material elétrico para veículos - exclusiv	0,1	0,0	0,0	1,0	1,6	2,6	1,8	2,4	4,4	2,3	2,1	2,3
318	Manutenção e reparação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos..	-	-	-	-	-	-	-	-	1,8	3,0	10,0	10,2
319	Outros equipamentos e aparelhos elétricos	0,0	2,3	4,0	2,1	2,7	3,9	6,6	7,5	9,1	3,3	2,0	1,6
32	Material eletrônico e de aparelhos e equip	2,4	9,3	14,4	7,5	7,9	5,3	1,0	8,3	5,2	4,3	8,4	8,1
321	Material eletrônico básico	0,1	0,6	1,6	14,3	7,8	3,1	1,4	1,6	3,0	6,7	8,5	11,7
322	Aparelhos e equipamentos de telefonia e ra	6,3	21,9	25,2	8,7	9,9	7,2	1,0	13,9	7,7	5,1	12,6	10,9
323	Aparelhos receptores de rádio e televisão e d	0,2	1,0	1,2	1,7	1,2	0,7	0,9	1,0	-	-	-	1,1
329	Manutenção e reparação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefon	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6,6
33	Equipamentos de instrumentação médico-ho	0,7	6,3	4,9	5,5	3,7	5,6	5,4	6,2	4,7	6,9	4,5	5,4
331	Aparelhos e instrumentos para usos médico	1,7	9,0	8,5	8,5	5,7	10,7	12,0	13,1	8,8	13,8	7,2	8,0
332	Aparelhos e instrumentos de medida, teste e c	0,2	10,2	6,1	7,6	4,7	5,1	3,9	3,8	5,3	4,5	4,4	5,9
333	Máquinas, aparelhos e equipamentos de sis	0,0	0,3	0,9	-	0,1	1,3	2,2	2,6	0,8	2,9	1,9	3,4
334	Aparelhos, instrumentos e materiais ópticos,	0,4	0,8	0,7	0,9	1,8	2,0	1,2	0,9	0,7	1,0	0,7	0,6
335	Cronômetros e relógios	0,0	0,1	0,1	-	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,6	-	-
339	Manutenção e reparação de equipamentos médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos e equipamentos para automação industrial..	-	-	-	-	-	-	-	-	2,5	0,6	1,6	1,3

TABELA A.12: Participação relativa (%) do estado do Paraná no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

(Conclusão)

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação												
34	Montagem de veículos aut., reboques e carro	3,4	2,2	2,6	3,6	7,9	9,0	7,1	10,7	9,8	10,5	9,3	9,6
341	Automóveis, caminhonetas e utilitários	0,0	-	-	-	-	6,5	5,4	14,9	15,2	13,5	13,5	14,2
342	Caminhões e ônibus	9,0	-	10,5	7,0	26,2	19,9	12,5	14,6	13,3	-	-	-
343	Cabines, carrocerias e reboques	6,9	4,3	5,5	4,4	6,1	4,4	2,9	4,2	4,5	5,8	5,7	5,2
344	Pecas e acessórios para veículos automotores	3,7	2,8	3,3	6,5	6,0	7,9	7,5	6,0	5,2	9,0	6,1	6,1
345	Recondicionamento ou recuperação de motor	5,4	7,9	6,4	8,6	9,0	10,4	9,5	7,1	8,9	-	-	-
35	Outros equipamentos de transporte	0,4	1,4	1,1	1,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,4	0,3
351	Construção e reparação de embarcações	0,1	0,6	0,4	0,8	0,5	0,7	0,4	0,3	0,1	0,1	0,1	0,0
352	Construção, montagem e reparação de veículo	0,3	-	-	-	0,0	0,5	1,8	2,9	2,0	1,1	1,0	1,1
353	Construção, montagem e reparação de aeron	0,0	-	0,2	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1
359	Outros equipamentos de transporte	1,4	2,7	2,3	2,4	0,6	0,6	0,5	0,4	0,6	0,3	0,5	0,5
36	Móveis e indústrias diversas	6,5	8,3	7,9	10,9	8,3	9,3	9,9	10,3	11,5	11,5	13,5	10,8
361	Artigos do mobiliário	8,6	11,7	10,0	15,4	11,8	12,1	12,7	12,3	15,6	14,3	17,1	13,6
369	Produtos diversos	4,9	2,9	4,6	4,0	3,5	5,2	5,2	6,8	4,7	7,0	7,4	6,2
37	Reciclagem	0,0	3,0	3,0	3,7	1,3	3,4	5,9	6,1	5,8	7,9	5,1	6,6
371	Reciclagem de sucatas metálicas	0,0	-	-	-	-	2,2	2,0	1,3	1,0	2,0	2,3	3,2
372	Reciclagem de sucatas não-metálicas	-	-	-	-	-	5,7	12,3	14,6	15,1	15,6	6,9	9,9

Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano).

Para 1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.13: Participação relativa (%) do estado do Rio Grande do Sul no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

(Continua...)

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação	7,8	7,9	7,8	8,2	8,8	8,7	8,9	8,5	8,4	8,2	7,5	7,1
15	Produtos alimentícios e bebidas	12,4	8,9	8,4	9,6	8,8	8,5	8,4	8,6	8,1	7,3	7,7	6,9
151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	18,2	19,6	18,4	16,0	16,5	15,1	17,0	14,4	12,8	12,1	12,9	12,1
152	Processamento, preservação e produção de conservas de frutas	5,4	3,2	2,9	3,2	4,0	5,8	5,9	5,6	4,1	5,4	4,9	3,8
153	Produção de óleos, gorduras vegetais e animais	18,8	8,2	7,8	16,3	5,5	6,1	9,6	11,9	7,5	5,1	4,9	6,3
154	Laticínios	6,5	5,0	7,4	13,9	9,2	11,5	11,0	9,6	6,9	5,6	6,9	7,1
155	Moagem, fabricação de produtos amiláceos e de rações balanceadas	25,3	19,1	18,6	19,1	18,8	18,1	17,2	17,0	16,9	14,7	16,0	12,3
156	Fabricação e refino de açúcar	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0
157	Torrefação e moagem de café	2,1	4,4	0,7	0,8	1,1	1,4	0,7	0,6	1,0	0,8	0,8	1,0
158	Outros produtos alimentícios	5,0	5,0	4,6	4,6	4,8	6,4	5,7	5,0	6,0	5,6	6,0	6,1
159	Bebidas	18,2	7,3	7,4	6,2	8,3	6,1	5,4	6,8	7,2	7,2	7,4	6,6
16	Produtos do fumo	12,2	17,3	23,3	28,3	66,0	59,1	63,0	73,5	59,6	65,2	57,0	49,0
160	Produtos do fumo	12,2	17,3	23,3	28,3	66,0	59,1	63,0	73,5	59,6	65,2	57,0	49,0
17	Produtos têxteis	2,5	2,0	2,6	-	3,6	4,0	4,1	3,6	3,6	4,0	4,0	4,2
171	Beneficiamento de fibras têxteis naturais	1,7	3,5	4,9	3,2	12,3	9,7	13,7	5,8	10,9	1,0	4,7	8,1
172	Fiação	5,0	3,0	5,1	4,5	5,5	4,9	6,0	4,8	6,1	9,8	5,2	4,7
173	Tecelagem - inclusive fiação e tecelagem	1,7	1,3	1,5	1,4	0,9	1,5	1,3	1,3	0,9	0,9	1,1	0,5
174	Artefatos têxteis, incluindo tecelagem	0,3	0,7	1,0	0,8	0,6	0,6	0,5	0,7	0,7	1,0	1,4	1,0
175	Serviços de acabamento em fios, tecidos e artigos têxteis	0,3	0,2	0,3	-	0,4	0,4	0,6	0,3	0,6	0,2	1,1	0,7
176	Artefatos têxteis a partir de tecidos - exclusive vestuário - e de outros	3,9	3,2	2,8	3,2	2,9	4,6	5,9	6,3	6,2	5,5	6,2	7,4
177	Tecidos e artigos de malha	2,3	2,2	3,3	9,7	11,9	11,7	9,8	8,7	8,0	7,5	10,1	11,7
18	Confecção de artigos do vestuário e acessórios	6,2	5,5	5,3	4,4	4,4	5,3	5,3	4,6	4,8	5,6	4,9	4,1
181	Confecção de artigos do vestuário	5,9	5,3	5,1	4,1	4,0	5,0	5,1	4,2	4,6	5,4	4,8	3,6
182	Acessórios do vestuário e de segurança profissional	10,1	9,7	9,9	11,5	11,0	9,3	10,4	13,7	10,0	10,2	7,9	12,7
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de couro	50,6	54,5	53,4	57,2	56,4	52,9	51,8	50,4	51,4	39,1	41,1	35,6
191	Curtimento e outras preparações de couro	47,6	39,6	42,9	45,4	45,7	45,2	34,5	28,6	28,3	30,0	29,3	29,2
192	Artigos para viagem e de artefatos diversos de couro	14,5	17,2	24,2	42,5	22,1	25,8	31,6	30,2	32,3	22,2	22,3	19,6
193	Calçados	52,3	59,3	57,6	60,7	60,8	56,8	57,2	57,5	58,8	42,5	45,7	38,5
20	Produtos de madeira	7,3	6,7	6,7	6,8	6,2	7,3	6,7	6,9	5,1	6,0	6,4	6,6
201	Desdobramento de madeira	4,7	6,7	5,8	7,9	8,2	7,0	6,6	6,5	7,0	6,8	8,0	6,6
202	Produtos de madeira, cortiça e material trançado - exclusive móveis	9,1	6,7	7,1	6,2	5,2	7,5	6,7	7,1	4,1	5,6	5,4	6,6
21	Celulose, papel e produtos de papel	6,1	5,7	-	6,6	6,8	6,3	6,0	5,6	3,6	4,2	3,8	4,3
211	Celulose e outras pastas para a fabricação de papel	17,0	-	-	-	-	-	-	10,2	4,7	5,1	3,4	-
212	Papel, papelão liso, cartolina e cartão	2,3	-	2,0	-	-	-	-	0,5	1,2	1,0	1,3	-
213	Embalagens de papel ou papelão	8,8	7,9	9,4	9,3	10,3	9,4	7,6	6,7	6,0	5,7	5,0	5,1
214	Artefatos diversos de papel, papelão, cartolina e cartão	1,7	5,6	4,0	9,1	7,0	6,9	6,4	5,8	3,2	7,6	6,5	5,2
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	4,3	3,8	4,1	4,7	5,1	4,5	5,2	5,1	5,0	5,2	4,7	5,3
221	Edição; edição e impressão	4,5	3,7	4,2	4,8	4,6	4,4	4,5	5,3	4,8	5,3	5,3	5,9
222	Impressão e serviços conexos para terceiros	4,6	-	6,8	-	10,4	-	12,0	-	8,7	7,3	4,9	5,7
223	Reprodução de materiais gravados	0,0	-	-	-	-	-	-	-	0,2	0,3	-	-

TABELA A.13: Participação relativa (%) do estado do Rio Grande do Sul no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

(Continua...)

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação												
23	Coque, refino de petróleo, elaboração de co	4,4	-	-	-	8,3	8,8	6,2	2,4	2,1	1,8	1,9	1,5
231	Coquerias	2,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
232	Refino de petróleo	5,6	11,8	11,8	13,0	9,2	9,4	6,6	2,5	2,3	1,9	2,0	1,6
233	Elaboração de combustíveis nucleares	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
234	Produção de álcool	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
24	Produtos químicos	6,2	6,0	5,8	5,8	6,6	7,3	8,5	8,1	9,3	10,8	9,6	8,7
241	Produtos químicos inorgânicos	9,7	5,8	6,8	5,2	3,0	4,2	4,8	5,1	9,7	9,7	7,7	5,8
242	Produtos químicos orgânicos	9,0	11,4	10,2	12,1	13,8	16,9	14,7	17,6	16,3	18,4	20,0	22,3
243	Resinas e elastômeros	7,6	20,6	19,2	22,9	30,3	27,2	27,8	25,8	32,4	32,1	32,7	34,6
244	Fibras, fios, cabos e filamentos contínuos a	0,0	-	-	-	-	-	1,0	0,8	0,8	1,3	-	0,3
245	Produtos farmacêuticos	30,1	1,2	0,7	0,7	-	-	1,1	1,0	0,8	1,1	0,7	0,6
246	Defensivos agrícolas	9,1	9,9	11,0	9,3	8,5	9,7	16,4	11,8	14,2	14,9	8,8	6,8
247	Sabões, detergentes, produtos de limpeza e a	20,4	2,3	2,2	2,2	2,4	2,1	2,7	2,2	1,6	1,8	-	1,6
248	Tintas, vernizes, esmaltes, lacas e produtos a	6,8	8,2	6,7	6,3	5,2	6,7	6,0	9,8	4,9	7,2	6,1	4,2
249	Produtos e preparados químicos diversos	4,9	2,7	3,7	4,5	3,3	6,0	4,1	4,1	4,0	3,7	2,7	2,9
25	Artigos de borracha e plástico	7,0	6,4	5,9	7,4	6,9	8,1	7,5	8,6	7,9	9,1	8,4	9,0
251	Artigos de borracha	9,5	10,1	8,6	9,3	9,3	13,4	11,2	13,1	10,0	12,6	10,6	12,5
252	Produtos de plástico	4,9	4,6	4,5	6,4	5,7	5,6	5,8	6,3	6,4	7,1	7,2	7,1
26	Produtos de minerais não-metálicos	2,8	5,5	4,5	5,0	5,9	5,6	7,0	5,9	5,6	4,5	5,5	5,9
261	Vidro e de produtos do vidro	2,6	2,7	2,7	2,9	2,8	2,1	8,9	5,9	3,1	2,9	2,6	2,8
262	Cimento	4,7	9,4	3,2	5,1	6,0	7,1	6,4	5,6	5,9	4,7	7,7	7,6
263	Artefatos de concreto, cimento, fibrocimento	2,0	4,3	5,4	5,5	5,8	5,8	5,5	6,3	6,2	9,4	5,7	5,6
264	Produtos cerâmicos	2,9	2,4	2,5	2,6	3,2	2,6	3,3	2,8	3,3	2,9	2,6	2,5
269	Aparelhamento de pedras e fabricação de cal	2,7	11,5	11,5	10,8	13,1	9,9	12,4	10,6	10,0	3,9	9,0	10,8
27	Metalurgia básica	2,0	3,4	2,8	3,1	4,1	3,6	3,5	2,8	3,6	3,3	3,7	3,1
271	Siderúrgicas integradas	3,8	4,6	4,1	4,7	8,2	6,4	7,0	0,9	-	-	-	-
272	Produtos siderúrgicos - exclusive em sider	0,8	1,2	0,9	0,9	0,7	0,7	0,6	5,5	4,5	4,2	4,5	4,0
273	Tubos - exclusive em siderúrgicas integradas	0,7	6,5	5,5	4,9	9,5	9,9	3,9	7,3	7,1	8,0	7,4	7,0
274	Metalurgia de metais não-ferrosos	0,1	0,7	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	-	0,3	0,5	-
275	Fundição	5,3	11,8	9,9	13,2	11,9	15,5	14,7	14,1	15,7	10,6	11,1	10,6
28	Produtos de metal - exclusive máquinas e e	11,2	10,7	10,3	10,3	10,8	11,2	10,3	11,2	11,0	11,4	9,7	11,6
281	Estruturas metálicas e obras de caldeiraria pe	4,9	5,5	5,3	5,3	6,0	6,0	4,2	7,2	8,0	9,1	7,4	10,9
282	Tanques, caldeiras e reservatórios metálicos	2,7	5,0	5,3	4,9	7,4	5,2	6,1	6,3	3,1	5,5	4,9	3,9
283	Forjaria, estamparia, metalurgia do pó e servi	11,3	9,1	8,4	13,4	10,1	11,0	8,0	9,3	9,5	9,6	7,8	8,3
284	Artigos de cutelaria, de serralheria e ferrame	27,8	21,0	22,3	22,9	19,9	22,4	24,3	25,4	22,7	21,0	22,0	24,1
288	Manutenção e reparação de tanques, caldeiras e reservatórios metálicos..	-	-	-	-	-	-	-	-	33,4	12,1	3,7	4,9
289	Produtos diversos de metal	6,1	8,4	8,0	6,3	8,0	8,7	8,5	7,6	8,3	9,6	8,2	10,3

TABELA A.13: Participação relativa (%) do estado do Rio Grande do Sul no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

(Continua...)

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação												
29	Máquinas e equipamentos	10,9	8,6	11,3	9,7	11,2	12,4	11,9	12,9	14,5	15,5	11,8	10,0
291	Motores, bombas, compressores e equipamen	4,0	3,4	4,6	3,6	3,0	3,7	4,2	5,7	5,5	8,1	6,5	5,6
292	Máquinas e equipamentos de uso geral	8,2	13,3	16,5	10,9	10,5	10,4	11,8	11,7	9,0	10,2	8,7	8,5
293	Tratores e de máquinas e equipamentos para	32,8	24,0	30,1	27,0	33,8	41,3	39,2	38,8	41,7	43,7	42,4	32,3
294	Máquinas-ferramenta	9,1	12,3	15,4	18,0	24,3	19,2	16,6	22,3	22,3	21,3	18,3	19,4
295	Máquinas e equipamentos para as indústrias	4,7	1,6	1,6	1,6	1,5	1,6	2,2	6,3	7,2	3,2	4,1	3,6
296	Outras máquinas e equipamentos de uso espe	9,3	9,4	12,0	12,7	17,2	17,0	12,9	14,0	18,5	16,3	14,4	11,6
297	Armas, munições e equipamentos militares	10,2	43,5	30,8	29,5	62,4	58,6	43,4	48,4	47,0	48,3	41,6	48,5
298	Eletrodomésticos	3,9	2,1	2,2	1,4	2,3	3,2	1,4	0,3	2,7	0,5	0,8	0,8
299	Manutenção e reparação de máquinas e equipamentos..	-	-	-	-	-	-	-	-	5,8	6,5	5,8	8,5
30	Máquinas para escritório e equipamentos de	5,9	4,4	4,7	5,5	2,5	1,9	3,5	3,4	6,9	10,0	8,1	8,3
301	Máquinas para escritório	3,6	2,7	1,8	4,5	2,3	6,4	7,9	2,1	0,3	0,4	-	3,3
302	Máquinas e equipamentos de sistemas eletrô	6,6	5,1	6,7	5,7	2,5	1,8	3,4	3,4	7,2	10,5	8,7	8,8
31	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	3,3	5,3	5,3	5,7	5,2	5,4	5,8	7,3	6,4	4,9	5,4	5,5
311	Geradores, transformadores e motores elé	7,7	15,9	15,5	13,0	13,1	13,9	17,5	15,9	15,5	7,9	-	10,3
312	Equipamentos para distribuição e controle de	2,2	2,9	2,4	5,5	3,0	3,5	2,7	6,5	5,2	6,5	5,6	6,4
313	Fios, cabos e condutores elétricos isolados	2,4	0,8	1,0	0,9	1,1	0,7	0,7	1,4	2,3	2,3	2,0	2,6
314	Pilhas, baterias e acumuladores elétricos	0,2	0,3	0,1	0,1	0,4	0,6	0,7	0,6	0,6	1,0	0,6	0,6
315	Lâmpadas e equipamentos de iluminação	2,5	11,5	8,8	7,7	9,1	7,4	8,0	8,0	6,2	9,0	10,3	8,0
316	Material elétrico para veículos - exclusive b	0,8	0,3	0,5	0,3	0,3	0,4	0,4	1,9	0,7	0,7	1,6	1,5
318	Manutenção e reparação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos..	-	-	-	-	-	-	-	-	1,0	1,4	1,6	1,4
319	Outros equipamentos e aparelhos elétricos	2,9	7,7	10,9	7,0	8,5	9,6	6,1	6,5	10,3	6,8	8,0	7,1
32	Material eletrônico e de aparelhos e equipa	2,2	1,9	1,8	1,9	2,0	2,3	2,6	2,7	3,2	2,8	2,8	3,2
321	Material eletrônico básico	6,7	4,4	5,0	6,0	9,3	8,3	8,3	8,5	13,2	12,7	13,7	14,8
322	Aparelhos e equipamentos de telefonia e ra	1,8	1,9	1,3	1,3	0,7	1,5	1,8	1,7	1,2	1,2	1,5	2,1
323	Aparelhos receptores de rádio e televisão e d	0,1	1,1	1,2	1,2	1,5	1,5	1,5	1,5	1,4	1,5	-	-
329	Manutenção e reparação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonias e de transmissores de televisão e rádio - exceto telefones..	-	-	-	-	-	-	-	-	0,3	-	-	-
33	Equipamentos de instrumentação médico-h	3,9	8,3	9,5	8,0	6,6	6,3	8,2	7,1	7,7	7,2	6,9	6,5
331	Aparelhos e instrumentos para usos médico	2,7	2,6	1,5	0,9	1,3	1,3	2,9	3,2	6,1	5,0	4,1	5,1
332	Aparelhos e instrumentos de medida, teste e d	5,8	15,9	20,2	11,7	9,9	10,3	12,4	7,8	9,9	12,2	10,0	7,9
333	Máquinas, aparelhos e equipamentos de sis	26,1	16,4	17,3	29,3	10,5	9,8	13,0	13,3	8,5	11,3	15,0	11,8
334	Aparelhos, instrumentos e materiais ópticos,	4,1	9,1	9,5	12,1	15,0	10,1	10,7	13,4	9,7	2,1	3,8	3,9
335	Cronômetros e relógios	0,3	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	0,4	0,3	0,2	-	-
339	Manutenção e reparação de equipamentos médico-hospitalares, instrumentos de precisão e ópticos e equipamentos para automação industrial..	-	-	-	-	-	-	-	-	11,7	7,7	11,1	12,5

TABELA A.13: Participação relativa (%) do estado do Rio Grande do Sul no VTI nacional, segundo o grupo de atividade industrial, 1985 e 1996 a 2006.

(Conclusão)

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Indústrias de transformação												
34	Montagem de veículos aut., reboques e carro	4,2	5,3	5,8	5,1	6,8	7,1	9,8	7,9	8,6	7,7	7,1	6,7
341	Automóveis, caminhonetas e utilitários	0,0	-	-	-	-	3,8	6,5	2,5	4,8	3,8	4,4	3,8
342	Caminhões e ônibus	0,0	-	8,4	1,9	1,7	1,6	5,7	9,9	7,8	0,8	1,0	0,9
343	Cabines, carrocerias e reboques	33,5	39,5	42,3	41,7	42,4	45,6	47,8	50,8	44,4	45,4	45,0	41,8
344	Pecas e acessórios para veículos automotores	5,2	7,4	7,3	6,6	7,1	7,1	8,0	6,4	7,7	8,2	7,1	6,9
345	Recondicionamento ou recuperação de motor	2,7	6,5	6,6	6,4	9,4	8,8	4,3	8,2	6,3	7,8	2,9	3,6
35	Outros equipamentos de transporte	0,6	-	0,5	0,7	0,5	0,5	0,2	0,3	2,0	1,6	2,8	3,1
351	Construção e reparação de embarcações	0,3	0,3	0,2	0,3	0,6	1,2	0,9	0,5	-	-	-	8,3
352	Construção, montagem e reparação de veículo	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
353	Construção, montagem e reparação de aeron	0,3	-	0,4	1,1	0,4	0,2	0,1	0,2	3,4	2,7	6,0	3,6
359	Outros equipamentos de transporte	1,9	0,7	0,7	0,6	0,8	1,1	0,5	0,7	0,5	0,6	0,9	-
36	Móveis e indústrias diversas	11,0	15,7	16,9	16,2	19,9	18,2	19,6	18,7	17,7	22,1	20,0	23,0
361	Artigos do mobiliário	15,5	18,1	20,6	17,4	20,9	20,2	21,0	21,3	21,1	24,1	20,7	23,7
369	Produtos diversos	7,3	12,0	11,1	14,3	18,5	15,3	17,3	14,3	12,1	18,7	18,9	21,8
37	Reciclagem	2,6	5,9	6,8	5,8	6,0	5,6	5,6	5,4	7,3	5,0	7,6	6,0
371	Reciclagem de sucatas metálicas	2,6	6,6	7,3	6,7	-	4,8	4,3	3,6	8,0	4,7	6,1	2,0
372	Reciclagem de sucatas não-metálicas	-	4,4	5,2	3,5	-	7,0	7,7	8,7	6,0	5,4	8,5	9,7

Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano).

Para 1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.14: Participação relativa (%) dos grupos de atividade industrial no VTI nacional: Brasil, 1985 e 1996 a 2006.

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
D	Indústrias de transformação	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
15	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	12,2	18,1	18,7	18,6	17,5	15,0	17,1	17,2	17,4	16,5	17,2	17,3
16	Fabricação de produtos do fumo	0,4	1,1	1,1	1,0	1,1	0,8	0,9	0,9	0,8	0,8	0,7	0,8
17	Fabricação de produtos têxteis	6,6	3,5	3,0	3,2	3,4	3,0	2,7	2,6	2,3	2,3	2,2	2,2
18	Confecção de artigos do vestuário e acessórios	3,2	2,4	2,2	2,2	2,0	1,9	1,8	1,6	1,5	1,4	1,5	1,7
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro	2,4	2,3	2,0	1,9	2,0	2,0	2,2	2,3	2,3	2,2	1,8	1,8
20	Fabricação de produtos de madeira	1,5	1,2	1,2	1,2	1,5	1,3	1,4	1,6	1,7	1,7	1,5	1,4
21	Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	3,3	3,9	3,5	3,7	4,3	4,6	4,1	4,8	4,6	4,1	3,7	3,7
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	2,0	5,1	5,4	5,5	4,4	4,4	3,9	3,4	3,3	3,2	3,2	3,1
23	Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de produtos químicos	8,4	5,9	4,9	5,3	7,9	11,9	10,3	10,1	11,7	10,8	13,1	13,4
24	Fabricação de produtos químicos	11,8	12,9	12,7	12,9	14,5	12,4	12,1	12,0	12,1	12,0	11,3	10,8
25	Fabricação de artigos de borracha e plástico	4,2	4,2	4,3	4,3	4,1	3,9	3,5	3,5	4,1	3,7	3,8	3,7
26	Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	4,8	3,6	3,8	4,3	4,0	4,0	4,1	4,2	3,9	3,5	3,3	3,5
27	Metalurgia básica	8,8	5,6	6,0	5,8	6,3	6,6	6,4	7,3	7,7	9,7	8,7	8,5
28	Fabricação de produtos de metal - exc. m. máq. e metalurgia básica	4,2	4,0	4,0	4,1	3,7	3,4	3,8	3,5	3,3	3,5	4,1	3,7
29	Fabricação de máquinas e equipamentos	8,1	7,2	7,3	6,7	6,0	5,6	6,1	6,3	6,0	6,3	5,8	5,9
30	Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática	0,8	0,6	0,6	0,6	0,8	1,2	1,4	0,8	0,6	0,5	0,6	0,7
31	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	3,3	2,8	3,0	3,1	2,7	2,5	2,9	2,3	2,1	2,1	2,3	2,3
32	Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos eletrônicos	2,7	3,5	3,4	2,9	2,8	3,3	3,2	2,9	2,0	2,5	2,3	2,2
33	Fabricação de equipamentos de instrumentação musical	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9
34	Fabricação e montagem de veículos automotores, partes e acessórios	5,6	8,1	8,7	8,3	6,4	7,4	7,0	7,5	8,0	8,4	8,5	8,7
35	Fabricação de outros equipamentos de transporte	1,7	0,9	1,1	1,2	1,5	1,7	2,2	2,2	1,9	2,2	1,9	2,0
36	Fabricação de móveis e indústrias diversas	3,1	2,3	2,3	2,4	2,1	2,2	2,0	2,0	1,8	1,7	1,6	1,7
37	Reciclagem	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano).

Para 1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.15: Participação relativa (%) dos grupos de atividade industrial do estado do Amazonas no VTI estadual, 1985 e 1996 a 2006.

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
D	Indústrias de transformação	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
15	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	4,1	14,9	16,9	22,2	17,5	18,0	18,7	17,0	12,7	13,1	13,9	13,7
16	Fabricação de produtos do fumo	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
17	Fabricação de produtos têxteis	4,6	0,3	0,7	0,8	1,8	0,4	0,4	0,1	-	0,1	0,0	0,0
18	Confecção de artigos do vestuário e acessórios	0,2	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	-	0,1	0,1	0,1	0,1
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro	0,1	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
20	Fabricação de produtos de madeira	2,4	0,5	0,6	0,6	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2
21	Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	0,1	0,4	0,3	0,2	0,4	0,7	0,4	0,3	0,4	0,6	0,8	0,7
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	0,6	4,1	5,6	3,8	3,2	2,5	2,9	3,7	4,7	5,8	5,8	6,3
23	Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de produtos	2,7	6,8	5,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
24	Fabricação de produtos químicos	1,4	2,1	2,1	2,9	4,6	3,8	3,2	2,7	2,6	2,0	2,2	2,0
25	Fabricação de artigos de borracha e plástico	3,2	4,2	3,9	3,2	2,0	2,7	2,9	2,6	2,8	4,3	3,8	3,3
26	Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	0,4	0,6	0,5	1,3	1,1	1,0	0,8	1,1	0,7	0,6	0,6	0,5
27	Metallurgia básica	1,3	-	0,5	0,4	0,6	0,5	0,1	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3
28	Fabricação de produtos de metal - exc. máquinas e equipamentos	2,8	5,2	5,6	5,5	6,6	4,4	3,8	3,7	3,4	3,4	4,4	3,9
29	Fabricação de máquinas e equipamentos	0,7	5,2	4,3	3,5	2,4	2,7	1,6	2,0	2,5	2,1	1,9	1,7
30	Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos	5,2	3,3	4,3	2,6	3,2	7,4	9,0	2,4	2,8	1,4	2,4	4,0
31	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	1,8	0,7	1,1	0,9	0,7	0,9	1,2	1,2	1,7	2,0	2,1	2,4
32	Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos	47,2	37,3	29,2	24,3	31,4	31,8	25,6	36,5	30,3	32,2	27,6	24,1
33	Fabricação de equipamentos de instrumentação científica e de precisão	7,6	3,8	3,9	4,9	3,9	3,3	3,5	2,9	2,6	2,2	2,2	2,1
34	Fabricação e montagem de veículos automotores, partes e acessórios	0,0	0,2	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4	1,1	0,9	0,7	0,5	0,6
35	Fabricação de outros equipamentos de transporte	8,4	7,9	11,8	12,8	11,4	10,0	10,6	9,9	11,0	12,2	12,2	15,0
36	Fabricação de móveis e indústrias diversas	5,2	2,3	3,1	3,2	2,6	2,1	2,3	1,7	2,1	1,6	1,7	1,7
37	Reciclagem	0,0	-	-	0,0	-	0,0	-	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1

Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano). Para

1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.15: Participação relativa (%) dos grupos de atividade industrial do estado do Ceará no VTI estadual, 1985 e 1996 a 2006.

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
D	Indústrias de transformação	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
15	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	32,2	30,0	30,7	27,1	29,1	26,0	26,8	21,0	23,6	21,2	22,8	22,0
16	Fabricação de produtos do fumo	0,0	-	-	0,0	0,0	-	-	0,0	-	0,0	0,0	0,0
17	Fabricação de produtos têxteis	24,3	22,3	14,4	17,4	24,6	23,3	12,5	16,2	11,3	10,8	8,8	7,7
18	Confeção de artigos do vestuário e acessórios	15,9	8,1	7,5	6,7	5,7	6,1	6,3	6,4	5,9	5,4	6,1	6,6
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro	3,0	11,3	16,0	14,7	12,4	15,0	21,0	22,5	25,0	25,2	25,6	23,1
20	Fabricação de produtos de madeira	0,3	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
21	Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	0,3	0,5	0,9	0,8	0,9	1,0	1,4	1,6	1,9	1,3	1,5	1,4
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	1,4	3,4	3,8	3,2	2,3	1,7	2,2	1,9	2,0	1,7	1,9	2,0
23	Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de produtos derivados	0,2	1,9	4,3	4,2	-	-	-	-	-	-	9,7	9,5
24	Fabricação de produtos químicos	3,3	4,9	3,9	5,7	4,4	4,1	3,6	4,3	6,4	9,0	6,9	6,9
25	Fabricação de artigos de borracha e plástico	1,8	2,5	2,7	1,8	1,5	1,4	1,3	-	1,0	1,0	1,0	1,1
26	Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	4,3	4,4	4,3	4,3	4,1	4,0	7,2	7,5	4,1	4,7	3,5	6,0
27	Metalurgia básica	1,3	0,9	0,9	1,1	1,2	1,4	1,8	1,9	1,8	2,7	2,7	3,0
28	Fabricação de produtos de metal - exclusive máquinas	2,1	1,6	2,0	2,4	2,0	2,0	2,1	2,0	2,0	1,7	1,7	2,2
29	Fabricação de máquinas e equipamentos	4,0	4,4	3,9	5,8	3,8	2,9	2,8	2,8	2,3	2,5	2,3	3,4
30	Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos	0,0	-	-	-	-	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
31	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	1,1	1,3	1,0	1,4	0,7	0,6	0,6	0,4	0,6	0,6	1,1	0,9
32	Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos	0,1	0,0	0,0	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,2	0,6	0,5
33	Fabricação de equipamentos de instrumentação musical	0,5	0,7	0,9	0,9	0,6	0,6	0,8	0,5	0,5	0,5	0,7	0,7
34	Fabricação e montagem de veículos automotores, partes e acessórios	1,1	0,6	0,8	0,7	0,7	0,5	0,9	1,0	0,8	1,2	1,2	0,8
35	Fabricação de outros equipamentos de transporte	1,9	0,3	0,4	0,3	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,3
36	Fabricação de móveis e indústrias diversas	1,0	0,5	1,1	1,1	0,9	1,7	1,2	1,0	0,6	1,3	1,5	1,5
37	Reciclagem	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	-	0,1	0,1

Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano). Para

1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.16: Participação relativa (%) dos grupos de atividade industrial do estado da Bahia no VTI estadual, 1985 e 1996 a 2006.

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
D	Indústrias de transformação	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
15	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	10,3	16,2	14,5	14,9	9,7	10,5	11,4	11,1	12,0	13,0	8,2	6,9
16	Fabricação de produtos do fumo	0,3	-	0,4	0,4	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
17	Fabricação de produtos têxteis	4,5	2,0	1,6	1,5	2,8	1,7	2,4	2,3	1,6	1,8	1,1	1,0
18	Confecção de artigos do vestuário e acessórios	0,9	1,0	1,1	1,0	0,8	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro	0,6	0,4	0,5	0,5	1,2	1,6	2,0	2,0	2,3	2,3	1,6	2,1
20	Fabricação de produtos de madeira	0,5	0,4	0,3	0,3	0,4	0,2	0,3	0,2	0,2	0,4	0,1	0,2
21	Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	0,9	4,7	6,1	6,0	6,9	7,8	7,0	7,1	6,1	4,9	4,3	3,5
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	0,9	2,7	2,7	2,7	1,5	0,9	1,0	0,7	0,7	0,7	0,6	0,7
23	Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de produtos derivados	13,9	10,4	8,2	11,4	20,3	33,3	28,6	27,1	29,8	27,6	32,6	39,8
24	Fabricação de produtos químicos	45,1	42,6	42,3	39,2	36,6	24,0	24,5	27,4	24,0	25,2	24,9	21,1
25	Fabricação de artigos de borracha e plástico	1,7	2,8	2,5	3,3	1,8	1,4	1,5	1,8	2,8	2,4	2,9	2,9
26	Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	2,2	2,3	2,1	2,7	1,7	1,8	1,6	1,5	1,3	1,1	1,3	1,2
27	Metalurgia básica	11,0	7,7	10,2	7,8	9,7	7,0	8,8	7,4	5,0	6,2	4,1	4,1
28	Fabricação de produtos de metal - exclusive máquinas	0,6	1,1	1,3	1,9	1,0	1,0	1,2	1,0	1,9	2,0	1,5	1,4
29	Fabricação de máquinas e equipamentos	3,7	2,6	2,4	2,2	0,9	1,2	1,5	1,6	1,2	1,3	1,3	1,2
30	Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos	0,0	0,4	1,0	1,8	2,5	4,6	4,4	0,9	0,8	1,1	3,2	2,3
31	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	1,9	1,7	2,0	1,8	1,2	1,2	1,7	1,1	1,5	1,3	2,1	1,4
32	Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos	0,0	-	0,0	0,0	0,1	0,2	0,3	0,2	0,1	0,3	0,3	0,5
33	Fabricação de equipamentos de instrumentação musical	0,0	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3	0,2	0,3	0,2
34	Fabricação e montagem de veículos automotores, partes e acessórios	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	4,4	6,3	6,1	6,9	6,9
35	Fabricação de outros equipamentos de transporte	0,2	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,3	0,5	1,0
36	Fabricação de móveis e indústrias diversas	0,6	0,5	0,4	0,4	0,3	0,7	0,6	0,9	0,8	0,7	0,8	0,7
37	Reciclagem	0,0	-	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano). Para

1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.17: Participação relativa (%) dos grupos de atividade industrial do estado do Goiás no VTI estadual, 1985 e 1996 a 2006.

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
D	Indústrias de transformação	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
15	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	44,0	49,7	56,8	59,4	60,3	54,9	55,0	56,1	61,6	55,4	52,8	56,7
16	Fabricação de produtos do fumo	0,0	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
17	Fabricação de produtos têxteis	3,5	1,5	0,8	1,0	0,8	0,9	0,5	0,7	0,5	0,7	0,4	0,4
18	Confeção de artigos do vestuário e acessórios	2,1	6,9	3,5	3,0	3,1	3,4	3,7	3,4	2,8	2,5	3,1	2,4
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro	1,4	1,3	0,5	0,5	0,9	1,6	3,0	2,2	2,0	1,2	1,6	0,9
20	Fabricação de produtos de madeira	0,3	0,6	0,5	0,3	0,5	0,8	0,4	0,4	0,3	0,2	0,5	0,6
21	Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	0,5	0,6	0,7	0,7	0,8	0,7	1,0	1,5	1,2	1,9	1,9	1,1
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	1,9	3,2	3,4	4,1	2,5	2,6	2,5	1,8	1,5	1,9	1,4	1,2
23	Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de produtos	10,2	6,6	7,0	3,8	2,0	2,1	2,6	2,4	1,9	2,5	4,0	4,2
24	Fabricação de produtos químicos	2,6	12,5	7,5	10,0	9,7	12,2	11,8	11,8	12,0	14,5	11,7	10,1
25	Fabricação de artigos de borracha e plástico	0,7	2,4	1,7	1,2	1,5	1,4	1,4	1,1	1,2	1,6	1,4	1,7
26	Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	16,6	6,9	8,1	6,4	5,0	6,7	5,3	4,7	3,4	3,2	2,7	2,3
27	Metalurgia básica	11,3	4,2	4,9	4,8	7,2	8,0	7,2	7,0	4,9	6,7	7,2	7,8
28	Fabricação de produtos de metal - excusive máquinas	1,0	1,5	2,0	2,1	3,2	2,2	1,9	2,7	3,1	2,6	4,6	3,9
29	Fabricação de máquinas e equipamentos	0,6	0,4	0,7	0,8	0,5	0,5	1,7	0,7	0,7	0,5	0,7	0,7
30	Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos	0,0	-	-	-	-	0,0	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
31	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	1,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
32	Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
33	Fabricação de equipamentos de instrumentação musical	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1
34	Fabricação e montagem de veículos automotores, partes e acessórios	0,7	0,3	0,5	0,4	0,3	0,4	0,4	1,6	2,1	3,4	4,7	4,4
35	Fabricação de outros equipamentos de transporte	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1
36	Fabricação de móveis e indústrias diversas	1,0	1,0	0,9	1,0	1,0	1,1	1,1	1,3	0,7	0,9	0,8	1,0
37	Reciclagem	0,0	-	-	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2

Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano). Para

1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.18: Participação relativa (%) dos grupos de atividade industrial do estado do Espírito Santo no VTI estadual, 1985 e 1996 a 2006.

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
D	Indústrias de transformação	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
15	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	17,9	23,8	18,2	20,8	16,5	11,8	7,9	11,3	9,0	8,1	9,0	10,3
16	Fabricação de produtos do fumo	0,0	-	-	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-
17	Fabricação de produtos têxteis	4,5	2,5	2,0	1,8	1,9	0,5	0,8	0,4	0,6	1,0	0,8	0,6
18	Confeccção de artigos do vestuário e acessórios	2,5	2,5	1,9	2,4	3,0	1,3	2,0	1,6	1,7	1,5	1,8	1,7
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro	1,3	1,1	0,7	1,0	1,0	1,6	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
20	Fabricação de produtos de madeira	3,8	1,2	0,5	0,4	0,7	0,3	0,4	0,4	0,3	0,2	0,8	0,8
21	Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	13,8	16,6	16,2	15,5	21,7	26,7	24,0	29,3	33,6	22,8	19,1	18,1
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	0,7	2,4	2,4	2,5	2,0	1,6	1,8	0,4	0,9	0,8	0,8	1,5
23	Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de produtos químicos	1,3	1,0	1,5	1,0	0,7	0,7	0,6	0,5	0,7	0,8	1,3	1,6
24	Fabricação de produtos químicos	3,1	1,7	3,2	2,4	3,1	3,1	4,4	3,3	3,0	2,7	2,2	2,9
25	Fabricação de artigos de borracha e plástico	0,0	0,9	0,7	1,1	1,0	0,9	1,5	1,2	1,4	1,1	1,1	1,1
26	Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	7,9	10,4	12,0	13,0	14,1	11,8	13,1	11,1	11,1	9,8	9,0	12,5
27	Metalurgia básica	36,7	28,6	33,2	31,0	29,0	34,9	35,7	31,9	30,0	43,9	44,9	35,8
28	Fabricação de produtos de metal - excusive máquinas e equipamentos	0,9	1,4	1,3	1,4	1,0	0,3	1,1	1,7	0,9	0,7	1,1	2,0
29	Fabricação de máquinas e equipamentos	1,1	1,6	2,6	2,1	1,9	2,6	3,4	3,6	3,7	3,5	5,0	6,9
30	Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática	0,0	-	0,0	0,1	0,0	0,1	0,9	0,5	0,3	0,2	0,0	0,1
31	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	1,7	0,6	0,7	0,5	0,3	0,4	0,3	0,8	0,7	0,6	0,4	1,0
32	Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos	0,0	-	0,0	-	-	-	0,0	-	-	0,0	-	0,0
33	Fabricação de equipamentos de instrumentação musical	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	0,2	-	0,2	0,2	0,2
34	Fabricação e montagem de veículos automotores, partes e acessórios	0,1	1,3	0,9	1,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2
35	Fabricação de outros equipamentos de transporte	1,6	0,6	0,6	0,6	0,2	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2	0,1	0,2
36	Fabricação de móveis e indústrias diversas	1,1	1,2	1,2	1,2	1,5	0,9	1,2	1,2	1,0	1,2	1,5	2,1
37	Reciclagem	0,0	0,3	-	-	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3

Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano). Para

1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.19: Participação relativa (%) dos grupos de atividade industrial do estado de Minas Gerais no VTI estadual, 1985 e 1996 a 2006.

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
D	Indústrias de transformação	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
15	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	16,5	18,8	16,8	17,8	15,8	13,3	16,7	14,6	16,2	15,0	15,4	16,0
16	Fabricação de produtos do fumo	2,5	-	5,0	4,5	1,5	1,3	1,5	0,9	0,7	1,2	1,5	1,6
17	Fabricação de produtos têxteis	12,4	3,6	3,0	3,9	5,0	3,5	3,4	2,9	3,0	2,7	2,6	2,5
18	Confecção de artigos do vestuário e acessórios	3,3	1,7	1,6	1,8	1,7	1,5	1,2	1,4	1,1	1,0	1,1	1,2
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro	2,4	1,5	1,2	1,0	0,8	0,7	0,9	1,1	0,8	1,1	0,8	0,9
20	Fabricação de produtos de madeira	0,5	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,6	0,5	0,4	0,4	0,7	0,6
21	Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	3,3	1,9	2,2	2,4	3,5	4,0	2,6	4,1	3,0	2,5	2,4	2,1
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	1,4	2,0	2,1	2,3	1,8	1,8	1,6	1,4	1,3	1,2	1,1	1,2
23	Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de produtos derivados	1,0	2,6	3,4	4,2	6,1	7,8	6,5	6,0	8,3	7,0	8,3	7,8
24	Fabricação de produtos químicos	1,3	6,5	6,8	6,2	9,1	7,1	7,6	7,9	8,9	8,5	6,3	6,2
25	Fabricação de artigos de borracha e plástico	0,5	1,3	1,7	2,0	1,7	1,4	1,3	1,5	1,4	1,2	1,4	1,4
26	Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	0,0	5,7	6,3	8,0	6,3	7,4	6,8	6,7	6,6	5,4	4,9	4,7
27	Metalurgia básica	28,0	20,2	20,5	19,4	22,0	24,0	23,4	26,4	26,4	31,1	28,8	27,0
28	Fabricação de produtos de metal - exc. maquinário	6,3	5,2	5,0	5,0	3,9	3,5	4,9	5,3	3,4	3,4	5,0	3,9
29	Fabricação de máquinas e equipamentos	5,6	3,3	3,2	3,3	3,6	3,5	3,3	3,7	3,3	3,4	3,1	3,7
30	Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática	0,0	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,3	0,3	0,7
31	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	2,2	1,5	1,7	1,4	2,6	2,5	2,7	1,9	1,8	1,9	2,1	2,5
32	Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos	0,8	0,5	0,5	0,5	0,4	0,6	0,5	0,5	0,3	0,3	0,2	0,2
33	Fabricação de equipamentos de instrumentação musical	1,1	0,5	0,3	0,5	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,7	0,6
34	Fabricação e montagem de veículos automotores, partes e acessórios	8,1	13,9	15,1	12,4	10,6	12,7	12,0	10,6	10,9	10,3	11,4	13,6
35	Fabricação de outros equipamentos de transporte	0,5	0,3	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,4	0,3	0,4	0,5	0,4
36	Fabricação de móveis e indústrias diversas	2,1	2,3	2,4	2,4	1,8	1,8	1,6	1,5	1,3	1,3	1,3	1,2
37	Reciclagem	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2

Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano). Para

1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.20: Participação relativa (%) dos grupos de atividade industrial do estado do Rio de Janeiro no VTI estadual, 1985 e 1996 a 2006.

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
D	Indústrias de transformação	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
15	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	6,8	14,1	14,9	14,2	13,6	10,7	10,7	9,1	7,8	8,8	8,0	8,5
16	Fabricação de produtos do fumo	0,5	-	0,2	0,1	0,2	0,3	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	0,1
17	Fabricação de produtos têxteis	4,5	1,7	1,4	1,7	1,4	1,0	0,8	1,1	0,7	0,7	0,7	0,7
18	Confeção de artigos do vestuário e acessórios	4,1	3,2	2,6	2,6	2,4	2,1	2,0	1,9	1,4	1,3	1,4	1,4
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro	0,3	0,8	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2
20	Fabricação de produtos de madeira	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
21	Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	1,5	1,8	1,4	1,5	1,5	-	-	1,5	1,2	1,4	1,1	1,1
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	5,9	11,7	14,1	11,8	10,2	10,4	10,1	8,5	6,7	5,6	6,1	5,8
23	Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de produtos derivados	9,9	-	4,2	-	-	-	-	19,4	24,9	24,4	28,9	29,8
24	Fabricação de produtos químicos	16,7	20,2	20,9	20,4	21,5	16,5	15,9	15,7	12,8	13,9	12,8	11,4
25	Fabricação de artigos de borracha e plástico	4,0	4,2	4,6	4,3	3,7	4,0	3,1	3,1	3,1	2,7	2,5	3,0
26	Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	11,5	3,3	4,2	4,3	3,8	3,2	3,3	4,0	3,6	3,3	2,8	3,1
27	Metalurgia básica	11,5	12,9	13,9	13,8	10,7	10,1	10,1	14,6	16,8	18,8	16,2	15,8
28	Fabricação de produtos de metal - exc. m. de m. e m. de m.	3,9	4,6	3,7	2,8	3,3	3,1	3,2	2,9	2,6	2,7	2,8	3,3
29	Fabricação de máquinas e equipamentos	4,2	3,1	3,5	3,2	-	2,6	2,2	2,5	2,5	2,5	2,6	3,4
30	Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática	1,2	-	0,1	-	0,0	3,0	6,2	3,8	2,9	1,1	0,2	0,1
31	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	2,1	1,3	1,6	2,0	1,1	1,2	1,1	1,1	1,5	0,9	0,8	0,6
32	Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos eletrônicos	1,2	0,4	0,7	0,6	0,4	0,5	0,5	0,2	0,1	0,1	0,9	0,7
33	Fabricação de equipamentos de instrumentação musical	0,6	0,9	1,1	1,6	1,4	1,2	1,1	1,2	0,8	0,8	1,0	1,0
34	Fabricação e montagem de veículos automotores, partes e acessórios	0,6	1,1	1,3	4,4	3,6	3,7	4,5	4,9	4,8	5,8	6,8	6,1
35	Fabricação de outros equipamentos de transporte	6,7	2,6	2,9	1,6	2,1	1,6	3,3	3,1	4,5	3,9	3,4	3,4
36	Fabricação de móveis e indústrias diversas	2,0	2,1	1,8	1,7	1,0	0,8	1,0	0,9	0,6	0,6	0,5	0,6
37	Reciclagem	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0

Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano). Para 1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.21: Participação relativa (%) dos grupos de atividade industrial do estado de São Paulo no VTI estadual, 1985 e 1996 a 2006.

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
D	Indústrias de transformação	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
15	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	8,7	14,1	14,6	14,2	14,6	11,9	13,4	14,1	13,8	12,6	13,5	14,4
16	Fabricação de produtos do fumo	0,1	-	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
17	Fabricação de produtos têxteis	6,3	3,4	3,0	2,9	2,8	2,7	2,5	2,3	2,3	2,2	2,2	2,2
18	Confeção de artigos do vestuário e acessórios	2,7	1,8	1,7	1,7	1,5	1,4	1,4	1,1	1,1	1,1	1,1	1,4
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro	1,4	1,0	0,8	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	1,2	0,7	0,8
20	Fabricação de produtos de madeira	0,6	0,4	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6
21	Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	3,6	4,5	4,0	4,0	4,5	4,6	4,6	4,8	5,0	4,7	4,2	4,5
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	1,9	5,9	6,2	6,3	5,4	5,4	4,8	4,2	4,2	4,1	4,0	3,9
23	Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de produtos	8,8	6,1	5,3	5,1	7,8	12,0	10,8	12,0	12,6	11,6	13,3	12,5
24	Fabricação de produtos químicos	12,4	14,9	14,9	15,5	17,4	15,3	14,7	14,6	14,9	14,0	13,7	13,8
25	Fabricação de artigos de borracha e plástico	5,3	5,3	5,5	5,3	5,4	5,0	4,4	4,6	5,7	4,9	5,1	4,9
26	Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	3,3	2,9	3,1	3,2	3,1	3,0	3,0	3,2	2,9	2,8	2,7	3,0
27	Metalurgia básica	6,3	3,0	3,0	3,1	3,5	3,5	3,6	4,3	4,4	5,9	5,4	5,2
28	Fabricação de produtos de metal - exclusive máquinas	5,1	4,3	4,5	4,6	4,1	3,9	4,2	3,7	3,7	4,0	4,9	4,0
29	Fabricação de máquinas e equipamentos	10,7	8,8	8,5	8,3	7,2	6,4	7,6	7,7	7,6	8,0	7,7	7,9
30	Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos	0,8	0,8	0,6	0,7	1,1	0,9	0,7	0,6	0,4	0,5	0,5	0,5
31	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	4,5	3,8	4,0	4,2	3,7	3,4	3,8	2,9	2,6	2,7	2,9	2,9
32	Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos	2,9	3,4	3,7	3,7	3,4	4,0	4,4	2,5	1,7	2,5	1,9	1,9
33	Fabricação de equipamentos de instrumentação científica	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0	1,2	0,9	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1
34	Fabricação e montagem de veículos automotores, partes e acessórios	8,8	11,9	12,2	11,5	8,2	9,5	8,8	9,7	10,6	11,1	11,1	11,1
35	Fabricação de outros equipamentos de transporte	1,4	0,6	0,8	1,2	2,0	2,4	3,2	3,4	2,3	3,0	2,2	2,1
36	Fabricação de móveis e indústrias diversas	3,5	2,0	1,9	2,1	1,9	2,2	1,8	1,7	1,6	1,3	1,2	1,3
37	Reciclagem	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano). Para 1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.22: Participação relativa (%) dos grupos de atividade industrial do estado do Paraná no VTI estadual, 1985 e 1996 a 2006.

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
D	Indústrias de transformação	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
15	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	26,4	29,5	28,8	26,0	22,9	20,5	25,4	24,9	21,5	20,7	20,2	21,8
16	Fabricação de produtos do fumo	0,3	-	2,7	2,9	0,6	0,9	0,8	0,6	0,5	0,2	0,3	0,3
17	Fabricação de produtos têxteis	4,3	1,8	1,6	2,0	1,4	1,4	1,5	2,0	1,0	1,9	1,9	1,4
18	Confecção de artigos do vestuário e acessórios	1,3	1,4	1,5	1,8	1,5	1,4	1,3	1,3	1,1	1,3	1,2	1,6
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro	0,7	0,8	0,6	0,6	0,7	0,8	0,6	0,6	0,5	0,4	0,6	0,5
20	Fabricação de produtos de madeira	7,2	5,3	5,1	5,1	7,1	3,6	5,3	6,0	6,3	7,0	5,7	5,3
21	Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	7,2	5,6	4,9	5,9	7,2	7,7	6,7	8,7	8,0	6,4	5,9	5,9
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	1,0	3,4	3,1	5,8	3,2	2,7	2,1	2,0	1,8	2,1	1,9	2,0
23	Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de produtos derivados	18,5	5,6	6,8	7,4	11,3	14,7	12,7	10,6	14,7	13,7	19,2	20,6
24	Fabricação de produtos químicos	5,5	6,8	6,0	6,0	7,6	7,4	7,7	6,6	8,5	8,1	6,4	5,1
25	Fabricação de artigos de borracha e plástico	2,2	2,7	2,8	3,2	2,9	3,2	3,0	2,2	3,8	2,6	2,6	2,6
26	Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	5,8	3,8	3,4	4,2	4,1	4,5	5,8	4,0	3,5	3,8	3,5	3,3
27	Metalurgia básica	1,3	1,2	1,0	1,4	1,3	0,9	1,0	1,1	1,1	1,1	0,9	0,8
28	Fabricação de produtos de metal - exc. m. máq. e m. elétrico	1,6	2,9	2,4	3,2	2,5	2,6	3,1	2,3	3,1	3,4	3,0	3,0
29	Fabricação de máquinas e equipamentos	5,6	8,2	9,0	6,6	7,3	7,2	6,9	6,2	7,1	7,8	6,7	6,1
30	Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos de informática	0,0	0,2	0,1	0,5	0,8	0,4	0,6	0,2	0,2	0,3	0,6	0,8
31	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	0,2	2,7	2,6	1,6	1,6	2,1	2,8	1,9	1,6	1,3	1,3	1,5
32	Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos	1,5	6,1	9,0	4,1	3,8	2,9	0,5	3,4	1,4	1,5	2,8	2,5
33	Fabricação de equipamentos de instrumentação científica e de precisão	0,1	1,0	0,8	1,0	0,6	0,9	0,7	0,8	0,5	0,8	0,6	0,6
34	Fabricação e montagem de veículos automotores, partes e acessórios	4,4	3,4	4,0	5,5	8,5	10,8	7,9	11,7	10,8	12,6	11,4	11,7
35	Fabricação de outros equipamentos de transporte e veículos não motorizados	0,2	0,2	0,2	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
36	Fabricação de móveis e indústrias diversas	4,6	3,5	3,3	5,0	2,9	3,3	3,2	2,9	2,8	2,8	3,2	2,6
37	Reciclagem	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

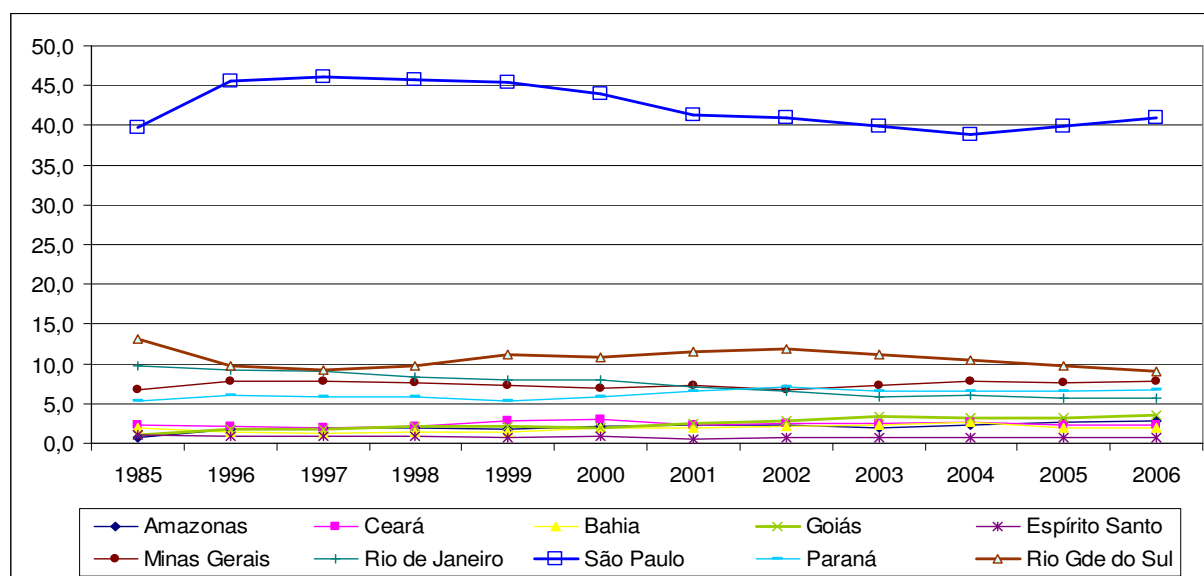
Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano). Para 1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

TABELA A.23: Participação relativa (%) dos grupos de atividade industrial do estado do Rio Grande do Sul no VTI estadual, 1985 e 1996 a 2006.

CNAE	Divisão e Grupo de Atividades	1985	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
D	Indústrias de transformação	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
15	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	20,4	20,5	20,2	21,8	17,4	14,7	16,2	17,4	16,8	14,7	17,5	16,8
16	Fabricação de produtos do fumo	0,6	-	3,2	3,4	8,1	5,7	6,5	7,8	5,3	6,2	5,4	5,2
17	Fabricação de produtos têxteis	2,2	0,9	1,0	-	1,4	1,4	1,3	1,1	1,0	1,2	1,2	1,3
18	Confeção de artigos do vestuário e acessórios	2,7	1,7	1,5	1,2	1,0	1,1	1,1	0,9	0,8	1,0	1,0	1,0
19	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro	16,3	16,0	13,5	13,1	13,0	12,4	12,8	13,6	14,2	10,3	9,9	9,0
20	Fabricação de produtos de madeira	1,4	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1	1,0	1,3	1,0	1,3	1,2	1,3
21	Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	2,7	2,8	-	3,0	3,3	3,4	2,7	3,2	2,0	2,1	1,9	2,3
22	Edição, impressão e reprodução de gravações	1,2	2,4	2,9	3,1	2,5	2,3	2,3	2,1	1,9	2,0	2,0	2,3
23	Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de produtos derivados	4,9	-	-	-	7,4	12,1	7,2	2,9	2,9	2,4	3,2	2,9
24	Fabricação de produtos químicos	9,8	9,8	9,5	9,2	10,9	10,4	11,5	11,4	13,3	15,9	14,4	13,2
25	Fabricação de artigos de borracha e plástico	4,0	3,4	3,3	3,9	3,2	3,6	2,9	3,5	3,9	4,1	4,2	4,7
26	Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	1,9	2,5	2,2	2,6	2,7	2,6	3,2	2,9	2,6	1,9	2,4	2,9
27	Metalurgia básica	2,4	2,4	2,1	2,2	3,0	2,7	2,5	2,4	3,3	3,9	4,2	3,7
28	Fabricação de produtos de metal - exclusive máquinas	6,4	5,5	5,3	5,2	4,5	4,4	4,3	4,7	4,3	4,9	5,3	6,0
29	Fabricação de máquinas e equipamentos	11,8	7,8	10,6	7,9	7,6	8,0	8,2	9,6	10,5	11,9	9,1	8,4
30	Fabricação de máquinas para escritório e equipamentos	0,7	0,3	0,3	0,4	0,2	0,3	0,6	0,3	0,5	0,6	0,6	0,8
31	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	1,5	1,9	2,0	2,2	1,6	1,5	1,9	2,0	1,6	1,2	1,7	1,8
32	Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos	0,8	0,9	0,8	0,7	0,6	0,9	0,9	0,9	0,7	0,9	0,8	1,0
33	Fabricação de equipamentos de instrumentação científica	0,4	0,9	1,1	0,9	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8
34	Fabricação e montagem de veículos automotores, partes e acessórios	3,2	5,5	6,4	5,2	5,0	6,0	7,6	7,0	8,3	7,8	8,0	8,3
35	Fabricação de outros equipamentos de transporte	0,1	-	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,5	0,4	0,7	0,9
36	Fabricação de móveis e indústrias diversas	4,6	4,6	5,0	4,8	4,8	4,6	4,5	4,4	3,8	4,5	4,3	5,4
37	Reciclagem	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1

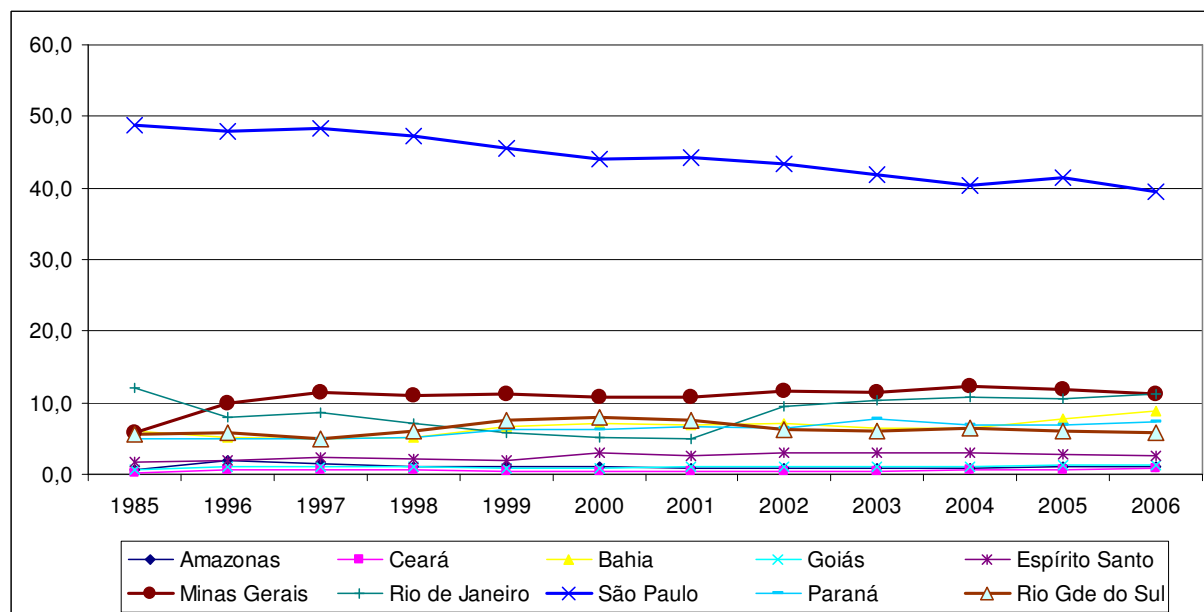
Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano). Para 1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

GRÁFICO A.1: Evolução da participação relativa (%) dos estados selecionados no Grupo de Indústrias Predominantemente Produtoras de Bens de Consumo Não Duráveis (Grupo I, G1): AM, CE, BA, GO, ES, MG, RJ, SP, PR e RS – 1985 e 1996 a 2006.



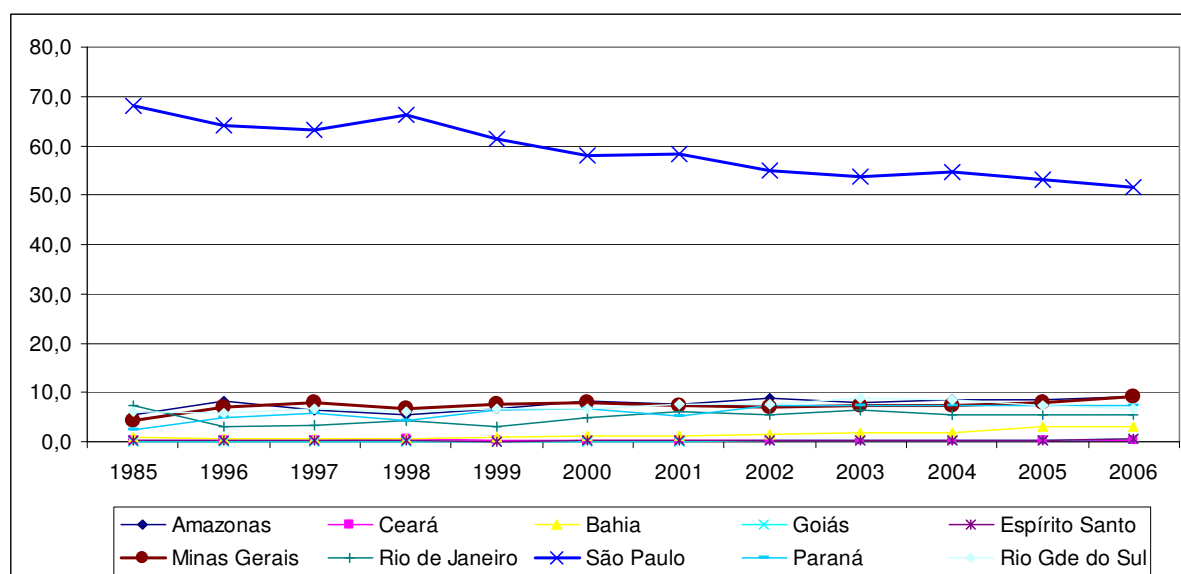
Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano). Para 1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

GRÁFICO A.2: Evolução da participação relativa (%) dos estados selecionados no Grupo de Indústrias Predominantemente Produtoras de Bens Intermediários (Grupo II, G2): AM, CE, BA, GO, ES, MG, RJ, SP, PR e RS – 1985 e 1996 a 2006.



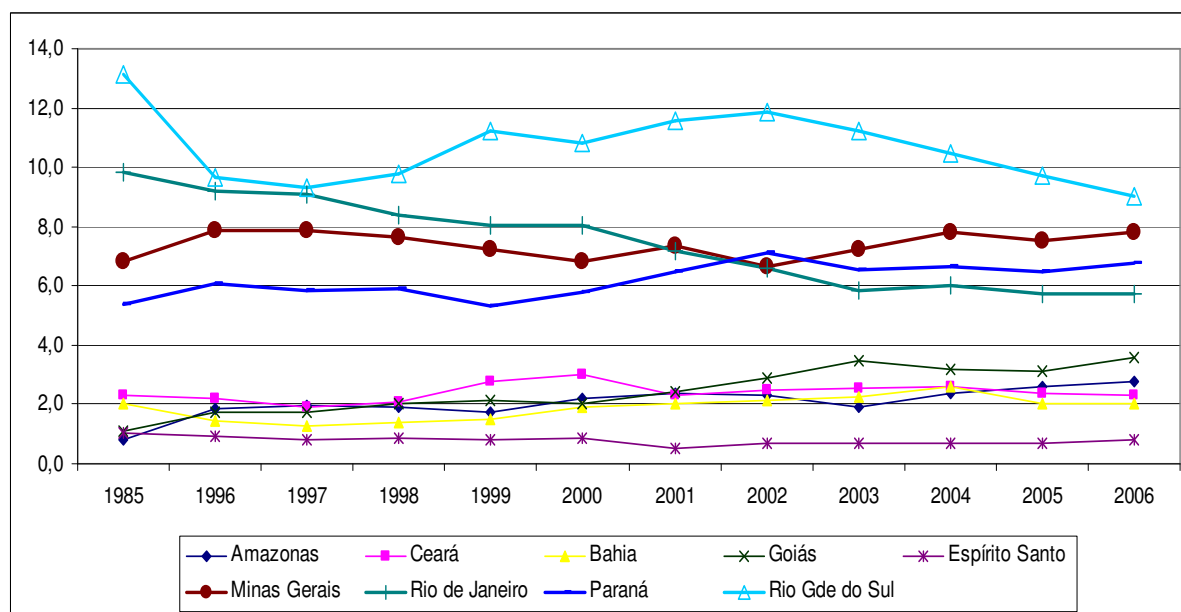
Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano). Para 1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

GRÁFICO A.3: Evolução da participação relativa (%) dos estados selecionados no Grupo de Indústrias Predominantemente Produtoras de Bens de Capital e de Consumo Duráveis (Grupo III, G3): AM, CE, BA, GO, ES, MG, RJ, SP, PR e RS – 1985 e 1996 a 2006.



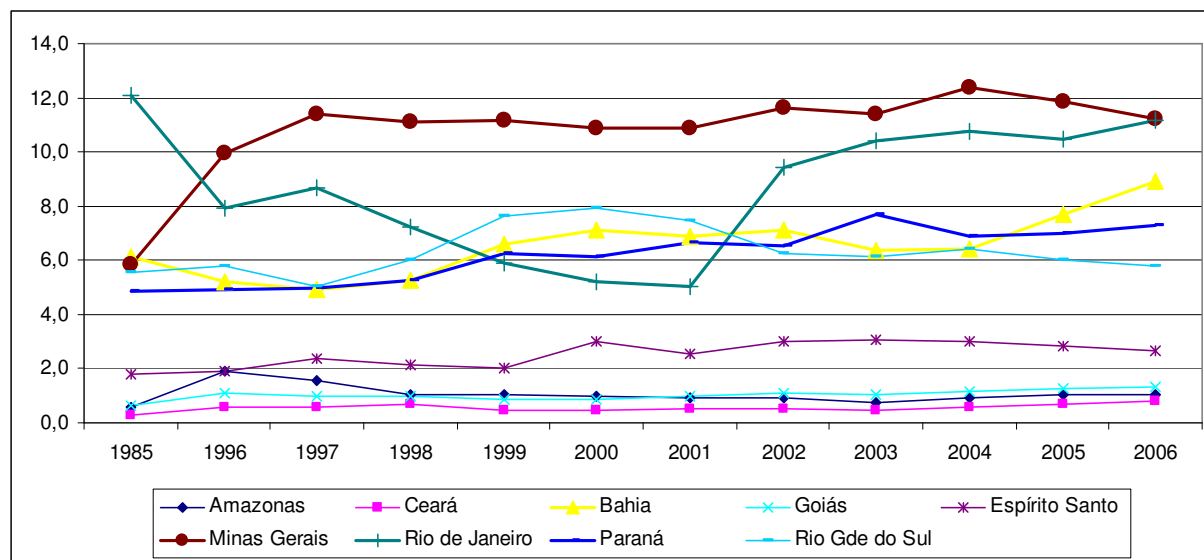
Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano). Para 1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

GRÁFICO A.4: Evolução da participação relativa (%) dos estados selecionados no Grupo de Indústrias Predominantemente Produtoras de Bens de Consumo Não Duráveis (Grupo I, G1): AM, CE, BA, GO, ES, MG, RJ, PR e RS – 1985 e 1996 a 2006. (Sem São Paulo)



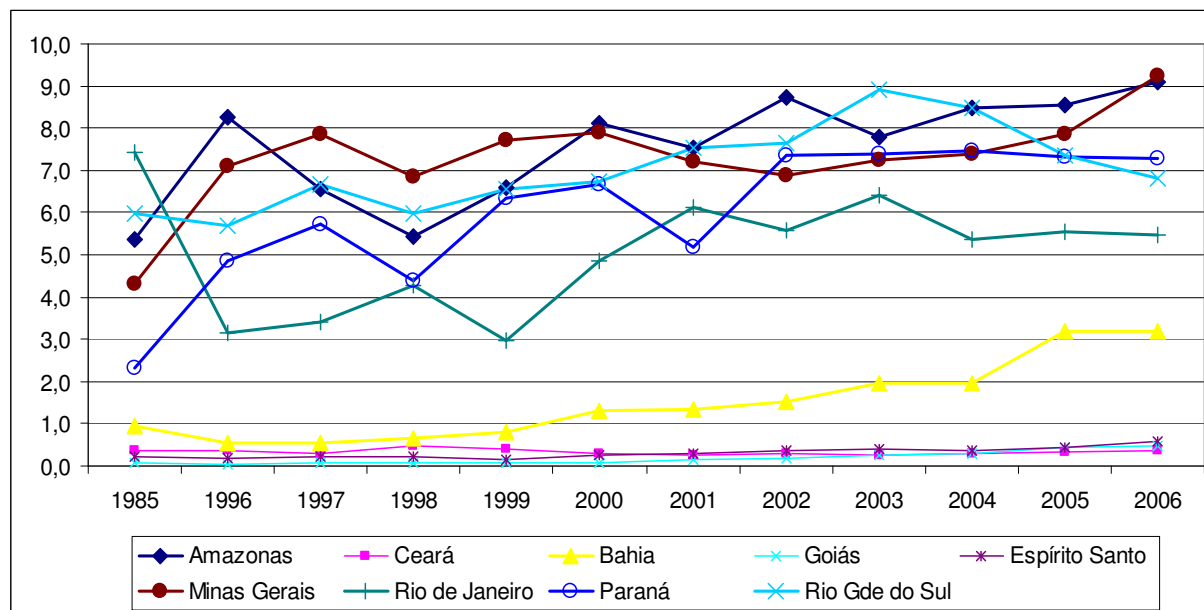
Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano). Para 1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

GRÁFICO A.5: Evolução da participação relativa (%) dos estados selecionados no Grupo de Indústrias Predominantemente Produtoras de Bens Intermediários (Grupo II, G2): AM, CE, BA, GO, ES, MG, RJ, PR e RS – 1985 e 1996 a 2006. (Sem São Paulo)



Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano). Para 1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

GRÁFICO A.6: Evolução da participação relativa (%) dos estados selecionados no Grupo de Indústrias Predominantemente Produtoras de Bens de Capital e de Consumo Duráveis (Grupo III, G3): AM, CE, BA, GO, ES, MG, RJ, PR e RS – 1985 e 1996 a 2006. (Sem São Paulo)



Fonte: Para 1985, Censo Industrial do IBGE (gentilmente cedido pelo Prof. Wilson Cano). Para 1996 a 2006, PIA do IBGE. Elaboração própria da autora.

Apêndice metodológico e estatístico

1. Comentários acerca da utilização dos Censos Industriais e das Pesquisas Industriais Anuais

A utilização dos dados do IBGE, Censos industriais e PIAs, esteve sujeita aos problemas metodológicos apontados em Cano (2008). Todos apontamentos importantes sobre as dificuldades de se trabalhar com os dados disponíveis encontram-se no referido trabalho. Ressaltaremos a seguir, alguns elementos ligados mais diretamente aos dados utilizados nesta tese.

Neste trabalho optou-se por utilizar os dados da Pesquisa Industrial Anual (PIAS) e compará-los com os dados do último censo industrial realizado pelo IBGE, em 1985. Desta forma, o período de 1985 a 1996 ficou descoberto pelos dados, e trata-se de um período extremamente importante, em que a indústria nacional sofreu efeitos da abertura comercial, valorização da moeda nacional, reestruturação produtiva, entre outros.

Outro problema decorrente da utilização das PIAs refere-se aos estados das Regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, e ao estado do Espírito Santo, que não possuem dados a três dígitos. Isto fez com que algumas comparações entre os estados ficassem comprometidas, principalmente no que se refere à atividade classificada como Produtos Químicos. Nesta atividade, por sinal, ficou impossível ver se houve algum impacto dos incentivos fiscais oferecidos para as empresas da indústria farmacêutica no estado de Goiás. Nas entrevistas realizadas no estado se falava na criação do pólo farmacêutico na cidade de Anápolis. Entretanto, não foi possível identificar o impacto destas empresas no Valor da Transformação Industrial do Estado.

Como ressalta Cano (2008: 249),

Nesta pesquisa, defrontamo-nos com a ocorrência de fortes alterações de preços, sobretudo nos anos de elevada inflação (como 1985-1986, 1989-94) e, portanto, com acentuados distúrbios nos preços relativos, agravados também por abruptas desvalorizações cambiais, ou por grandes e duradouras valorizações que ocorrem em muitos anos no período abarcado pela pesquisa, especialmente de 1994 até hoje.

Estes elementos também nos levaram a optar por trabalhar com valores relativos, ou seja, participações nacionais e composição das estruturas produtivas estaduais.

Por fim, no que se refere à classificação dos grupos que compõem a indústria de transformação, a análise estadual, e não regional, apresentou alguns problemas metodológicos. A

divisão dos grupos, utilizada por Cano (2008), incorpora aos Bens de Consumo Não Duráveis as atividades 24.5 (Farmacêutica) e 24.7 (Perfumaria, Sabões e Velas). Desta forma, para aqueles estados que não possuem dados disponíveis a três dígitos, fizemos a análise agregada de Produtos Químicos, o que superestimou os bens intermediários e subestimou os Bens de Consumo Não Duráveis.

Estes problemas, contudo, não invalidam nossa análise, dado que aqueles estados que foram analisados possuem pequena participação na produção nacional das atividades 24.5 e 24.7. Ademais, o estado de São Paulo possui mais de 70% da produção nacional destes bens. A única dificuldade, como já foi mencionado, consistiu na verificação dos impactos dos incentivos fiscais sobre a atividade 24.5 no estado de GO.

Segue a seguir, com base em Cano (2008) que traz maiores detalhes sobre estas classificações, as atividades que compõem os grupos da Indústria de Transformação, utilizados nesta tese.

Grupo I: Indústrias Predominantemente Produtoras de Bens de Consumo Não Duráveis

- 15. Alimentos e Bebidas
- 16. Fumo
- 17. Têxtil
- 18. Vestuário
- 19. Couros e seus artefatos
- 22. Edição, Impressão e Reprodução de Gravações
- 24.5. Farmacêutica
- 24.7. Perfumaria, Sabões e Velas
- 36.1. Mobiliário
- 36.9. Diversas

Grupo II: Indústrias Predominantemente Produtoras de Bens Intermediários

- 19. Madeira
- 20. Papel e Celulose
- 23. Coque, refino de petróleo, combustíveis nucleares e álcool

- 24. Produtos Químicos (exceto 24.5 e 24.7)
- 25. Borracha e Plástico
- 26. Minerais Não-Metálicos
- 27. Metalurgia Básica
- 28. Produtos de Metal
- 37. Reciclagem

Grupo I: Indústrias Predominantemente Produtoras de Bens de Capital e de Consumo Duráveis

- 29. Máquinas e Equipamentos
- 30. Máquinas para Escritório e Informática
- 31. Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos
- 32. Material Eletrônico
- 33. Equipamentos Médicos, de precisão, de automação e óticos
- 34. Veículos Automotores
- 35. Outros Equipamentos de Transporte

2. Pesquisas e Entrevistas realizadas nos estados selecionados

Todos estados analisados nesta tese foram visitados graças aos recursos concedidos pela Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo, FAPESP, através de bolsa de doutorado. Em cada estado, agendamos entrevistas no órgãos diretamente ligados às políticas estaduais de atração de investimentos: Secretarias de Fazenda; Secretarias de Planejamento; Secretarias ou Conselhos de Desenvolvimento Econômico; Secretárias de Indústria e Comércio. Além disso, sempre que possível conversamos com pesquisadores em institutos de pesquisa estaduais, assim como em universidades, com o objetivo de fazer um levantamento de estudos realizados sobre os impactos das políticas estaduais de atração de investimentos, assim como de levantamento de bibliografia que abordasse o tema.

Aos órgãos públicos estaduais foram solicitados os seguintes dados:

- 1) Volume de Investimentos realizados com auxílio dos programas estaduais de atração de investimentos, por ramo de atividade industrial, de 1990 a 2007;
- 2) Origem dos investimentos (outros estados, local ou estrangeiro) realizados com auxílio dos programas estaduais de atração de investimentos, por ramo de atividade de 1990 a 2007;
- 3) Destino dos investimentos (em qual cidade do estado o investimento foi realizado);
- 4) Origem dos investimentos (outros estados, RS, outros países) realizados com auxílio dos programas estaduais de atração de investimentos, por ramo de atividade industrial, de 1990 a 2007;
- 5) Número de empresas incentivadas pelos programas estaduais de atração de investimentos, por ramo de atividade industrial, de 1990 a 2007;
- 6) Empregos diretos previstos pelos investimentos incentivados dos programas estaduais de atração de investimentos, por atividade industrial;
- 7) Empregos indiretos previstos pelos investimentos incentivados dos programas estaduais de atração de investimentos, por atividade industrial.
- 7) Volume de benefícios fiscais, de 1990 a 2007, por atividade industrial;
- 8) Volume de incentivos referentes dos programas estaduais de atração de investimentos, de 1990 a 2007, por atividade industrial.

Infelizmente, nem todos estados atenderam completamente a nossas solicitações, o que revela que no âmbito das políticas estaduais de atração de investimentos a concessão de incentivos ocorre no maior sigilo possível. Por outro lado, o não atendimento a nossas solicitações também revela que os estados não possuem mecanismos de acompanhamento e avaliação dos resultados e impactos destas políticas sobre a economia estadual.

Aqueles estados que atenderam a nossas solicitações enviaram os dados nos formatos mais variados possíveis, sendo que muitos enviaram os dados classificados pelo produto que as empresas produzem. Para termos um mínimo de homogeneidade entre os dados e parâmetros de comparação, organizamos todos os dados com base na Classificação Nacional das Atividades Econômicas (CNAE). Desta forma, todas as tabelas do Capítulo 3 foram feitas com base na classificação de cada produto com base na CNAE.

Entretanto, sanado o problema da classificação das atividades, nos deparamos com outros problemas: a periodização dos dados não são as mesmas para todos os estados. Embora solicitados para o período de 1990 a 2007, os dados vieram nas periodizações disponíveis em

cada estado. A análise destes dados, contudo, não ficou comprometida, pois optou-se por analisar cada estado separadamente, fazendo comparações apenas quando os dados permitissem.

Infelizmente, os dados com maiores restrições consistem naqueles referentes ao volume de incentivos fiscais. Aí está o maior sigilo dos governos estaduais, e não foi possível conseguir estes dados para todos estados e avaliar o peso destes benefícios sobre o ICMS arrecadado.

Sempre que os estados disponibilizaram os nomes das cidades que receberam os investimentos, as classificamos em microrregiões, segundo conceito e classificação do IBGE.