

# A POLÍTICA INDUSTRIAL NOS ANOS 90 E A ALOCAÇÃO DE RECURSOS PRODUTIVOS: Guerra e Renúncia Fiscal

Krongnon Wailamer de Souza Regueira\*

## RESUMO

O Brasil, desde o Governo Juscelino Kubitschek, tem concedido diversos incentivos para a instalação de novas empresas, principalmente no setor automotivo. A participação ativa dos estados e municípios brasileiros, em um contexto de recessão econômica, provocou uma disputa por novos investimentos por meio da guerra fiscal. O objetivo deste trabalho é analisar as políticas industriais realizadas nos anos noventa, comparando-as com as políticas executadas anteriormente, e sua influência na alocação de investimentos. Pretende-se demonstrar que, apesar dos benefícios ocorridos na maioria das regiões que receberam esses investimentos, existem perdas de arrecadação e, sobretudo, de credibilidade na gestão das políticas macroeconômicas por parte dos governos estaduais.

**Palavras-chave:** guerra fiscal; política fiscal; Mercosul; setor automotivo e política industrial.

## ABSTRACT

Since Juscelino Kubitschek administration, Brazilian government has instituted a set of incentives to promote industrial development, mainly the automobile sector. Given the economic recession scenario, states and municipalities engaged into what was the so-called "fiscal-war", seeking to surpass each other in their offers of a variety of benefits (fiscal, infrastructure and other facilities) to attract investments. The purpose of the present analysis is to examine the industrial strategies implemented in the nineties, compare them with the former public initiatives, and its influence in the allocation of investments. Furthermore, this paper seeks to demonstrate that despite the benefits brought by the implementation of development policies, there were still asymmetrical fiscal income and, above all, it remained the government's lack of credibility on sustainable macroeconomic policy management.

**Key words:** fiscal war; fiscal policy; Mercosur; automobile sector and industrial policy.

\*Economista, mestre em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), doutorando em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). E-mail: kronrj@ig.com.br.

## INTRODUÇÃO

Após a dura recessão dos anos oitenta e da primeira metade dos anos noventa, os investimentos na economia brasileira, sobretudo de empresas estrangeiras, foram se tornando cada vez mais escassos. Nesse contexto, teve início uma disputa entre estados e municípios pela atração desse raro investimento. Na ausência de uma política industrial articulada e que abrangesse todo o território nacional, definindo regras claras em relação à concessão de incentivos, cada Estado estabelecia suas estratégias independentemente daquelas elaboradas pelas outras unidades federadas.<sup>1</sup> Dessa maneira, sempre seria possível estabelecer algum incentivo adicional e realizar um movimento estratégico que colocaria esse Estado em vantagem em relação aos demais na luta para atrair o investimento.<sup>2</sup>

Os mecanismos de concessão de incentivos, adotados nas esferas estadual, municipal e federal, abrangem desde o fornecimento de crédito e infra-estrutura até reduções, isenções e diferimentos tributários. Esses incentivos são praticados pelo menos desde a década de 1960, mas a partir de 1990 se generalizaram, provocando o acirramento da guerra fiscal no País, com disputa por novos investimentos. O Governo Federal, até o momento, tem assistido passivamente às negociações assumidas pelos estados.<sup>3</sup>

Segundo Alves (2002), as operações de isenção e diferimento do principal imposto estadual, o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), têm sido os instrumentos adotados na guerra fiscal. Sendo assim, a mercadoria produzida por empresas que se beneficiarão da guerra fiscal compete no mercado com um diferencial tributário, o que implica vantagem para essa empresa e desvantagem para as indústrias preexistentes, sujeitas à tributação tradicional.

Apesar das inúmeras críticas, existem autores que apontam a guerra fiscal como única maneira, dada a legislação vigente, de atrair indústrias e de melhorar alguns indicadores sociais por meio da geração de empregos em setores em que os salários são mais elevados. De acordo com Fayet (2000), o Estado de São Paulo sempre atuou de forma ativa, lutando para manter seus interesses, impedindo que outras regiões do País se industrializassem.

---

<sup>1</sup>A Lei Complementar Federal n.º 24/1975 estabelece regras claras para a concessão de incentivos com base no ICMS, mas elas não têm sido cumpridas. De acordo com essa lei, os convênios são realizados em reuniões para as quais tenham sido convidados representantes de todos os estados e do Distrito Federal, sob a presidência de representante do Governo Federal, e a decisão de benefícios depende sempre da decisão unânime dos estados representados.

<sup>2</sup>De acordo com Thomas Schelling *apud* Pindyck e Rubinfeld (1994), um movimento estratégico ocorre quando a ação de um agente influencia as escolhas de outras pessoas de forma favorável ao agente do movimento, influenciando as expectativas das outras pessoas em relação ao comportamento que o agente do movimento apresenta. Um agente estará limitando as escolhas do parceiro ao limitar seu próprio comportamento.

<sup>3</sup>O objetivo do projeto de reforma tributária que está prestes a ser encaminhado para votação no Congresso Nacional o de pôr fim à guerra fiscal entre os estados.

O debate entre defensores e críticos do sistema de concessão de incentivos para empresas que pretendem se instalar no País está muito longe de terminar. Uma das críticas mais contundentes é que o investimento seria realizado de qualquer maneira, não sendo o volume de incentivos o fator preponderante nessa decisão. Os defensores argumentam que os estados concorrem em condições desiguais e que apenas concedendo incentivos poderiam atrair investimentos que de outra forma não viriam para a região.

Como resultado, as empresas promovem leilões entre os estados com o objetivo de maximizar o volume de benefícios recebidos, reduzindo o custo do investimento. O grande problema da guerra fiscal é que existem empresas antigas que acabam competindo com as novas empresas e que receberam incentivos, afetando negativamente a competitividade daquelas. O Estado e/ou o município ficam impossibilitados de conceder incentivos para todas as empresas que reivindicarem, principalmente aquelas que possuem um estágio mais avançado de industrialização. Dessa forma, algumas delas acabam sendo assediadas e se transferem para outras regiões. Percebe-se que nesse caso não há um novo investimento, mas apenas uma transferência de planta industrial entre diferentes regiões.

Por fim, a guerra fiscal limita a capacidade de realização de política fiscal por parte de estados e municípios, pois afeta não apenas a arrecadação tributária, mas também os gastos governamentais, haja vista a necessidade de obras de infra-estrutura para propiciar condições mínimas para que o investimento seja realizado. Por conseguinte, recursos que poderiam ter destinados às áreas sociais, como saúde, segurança e educação, são alocados em setores que poderiam arcar com as obras necessárias para a execução do investimento.

Este artigo enfoca principalmente o setor automotivo, em que os investimentos foram maiores, e, conseqüentemente, o conjunto de incentivos. Outros segmentos industriais também serão abordados, porém de forma menos detalhada.

## **A POLÍTICA INDUSTRIAL BRASILEIRA NO PÓS-GUERRA**

Definir política industrial com precisão é algo controverso. De acordo com Cabral (1994), existem diversas opiniões divergentes, desde "Política industrial é o conjunto de condições básicas necessárias para o bom funcionamento dos mercados" até "Política industrial é a política do Ministério da Indústria". Ainda segundo esse autor, se é difícil definir política industrial no seu caráter positivo, mais difícil ainda é defini-la no seu caráter normativo, ou seja, como *deveria* ser. Mais uma vez as opiniões divergem e se polarizam, como "O Estado deve ser o principal motor do desenvolvimento industrial (em geral e nos setores considerados estratégicos em particular)" ou: "A melhor política industrial é não ter política nenhuma".

A industrialização do Brasil teve a participação do Estado no que diz respeito aos investimentos mais importantes realizados, sobretudo em infra-estrutura. A construção de estatais nos setores de telecomunicações, petróleo, geração e distribuição de energia dotou o País de infra-estrutura em segmentos nos quais o setor privado não dispunha do capital mínimo necessário para a execução da obra ou não possuía interesse por motivo de baixa expectativa de retorno. Portos, ferrovias e estradas foram

fundamentais para integrar este país de dimensões continentais, facilitando a ligação entre as regiões mais longínquas.

Além do efeito multiplicador sobre a renda e o nível de emprego, tais investimentos ajudaram a dinamizar a economia brasileira, cuja base era agrária e caminhava a passos firmes e indeléveis rumo ao processo de industrialização. O prosseguimento da substituição de importações só poderia ser mantido com investimentos em indústria pesada, o que levou à criação da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), após a Segunda Guerra Mundial. Outras empresas estatais foram criadas para dar sustentação à indústria substitutiva de importações.

O setor automotivo foi seriamente afetado durante a Segunda Guerra Mundial. Apesar de existirem montadoras de automóveis no Brasil, os componentes eram importados e, com uso de mão-de-obra imigrante europeia atraída para a cultura do café, eram montados em São Paulo. A primeira montadora a se instalar foi a Ford, em 1919, utilizando o até então revolucionário processo de produção em massa, o que tornava o *learning-by-doing* relativamente descomplicado, mesmo em um país com pouca tradição na indústria. A General Motors (GM) instalou-se em 1923, porém fabricava veículos comerciais, ao contrário da Ford, que produzia automóveis de passeio.<sup>4</sup>

Com a guerra, a importação dos *kits* foi suspensa, provocando um sucateamento da frota nacional de veículos. De acordo com Ferro (1992), entre 1930 e 1945 a frota nacional em circulação diminuiu. Não apenas cessou a importação de veículos, mas também, por motivo da redução na importação de petróleo, o Governo determinou o racionamento do combustível e sua substituição por gasogênio. A falta de peças e componentes para reposição fez surgirem pequenas oficinas artesanais, que deram origem ao setor nacional de autopeças.

Com a eleição de Juscelino Kubitschek, determinou-se um integral comprometimento do setor público com a industrialização e uma clara política de desenvolvimento. Os problemas diagnosticados desde o final da Segunda Guerra Mundial serviram de base para a formulação do Plano de Metas, que contemplava cinco áreas principais: energia, transporte, alimentação, indústria básica e educação. Não obstante o resultado bem abaixo do previsto em setores como carvão e ferrovias, pode-se afirmar que o Plano de Metas foi bem-sucedido nos seus objetivos mais importantes.

De acordo com Ferro (1992), a idéia da implantação de uma indústria automobilística no Brasil estava presente no segundo governo de Getúlio Vargas (1951-1954), quando foram consolidados os grandes investimentos na indústria de base (CSN, Petrobras, entre outras). No governo de Juscelino Kubitschek, foi criado o Grupo Executivo da Indústria Automobilística (Geia), em 1956, que foi o passo decisivo na instalação de um parque industrial automotivo. O Geia teve como base as políticas e diretrizes delineadas no Governo anterior. Segundo esse autor, a política estabelecida consistia em atrair investimentos diretos para a produção local com incentivos, além de criar barreiras que impedissem o prosseguimento das importações.

---

<sup>4</sup>Esse processo de produção, em que os *kits* são importados e apenas montados no país, recebe o nome de CKD (*completely knock-down*).

As montadoras, todas grandes empresas multinacionais, desfrutaram de uma série de facilidades para se instalarem no País, sendo a mais importante a reserva de mercado, que só teve fim com a abertura comercial promovida pelo ex-presidente Fernando Collor, em 1990. A retirada das barreiras comerciais em diversos setores, que permaneceram protegidos por décadas, teve resultados desastrosos sobre a produção industrial brasileira, sobretudo na indústria automobilística.

## A POLÍTICA INDUSTRIAL NO PERÍODO 1967-1973

Os investimentos realizados durante o Governo Juscelino Kubitschek davam mostras de terem atingido o limite. Com a ascensão do Governo Militar em 1964, após um plano ortodoxo (Plano de Ação Econômica do Governo - Paeg) para conter a inflação e o déficit público, um novo ciclo de investimentos estatais teve início. Tal período, conhecido na literatura econômica como o do "milagre", teve início em 1967 e se estendeu até a primeira crise do petróleo, em 1973. Segundo Lago (1990), entre 1967 e 1974, examinando-se o conjunto de empresas federais e estaduais, foram criadas 231 novas empresas públicas.<sup>5</sup>

Tais investimentos foram possíveis graças à intervenção sistemática do Governo, que precisava do apoio popular para se manter no poder, e não poderiam ser obtidos se tivessem sido adotadas políticas que restringissem o crescimento. As modificações ocorridas no sistema financeiro fizeram com que a participação do crédito ao setor privado no crédito total concedido pelo sistema bancário (Banco do Brasil somado aos bancos comerciais) aumentasse claramente entre 1967 e 1973. Em contrapartida, "os empréstimos do sistema monetário passaram a representar uma parcela decrescente dos empréstimos totais ao setor privado, que passou a obter recursos junto às diversas novas instituições criadas com as reformas 1964-66, cuja oferta total aumentou ainda mais rapidamente" (LAGO, 1990, p.259).

Percebe-se que o crescimento da indústria durante o Milagre Econômico decorreu de um aumento do crédito bancário ao setor privado, bem como da criação de novas instituições após a reforma do sistema financeiro nacional. Paulatinamente, a participação do setor bancário foi se reduzindo de 86%, em 1964, para 74,3%, em 1967, e para 50%, em 1973.

De acordo com Lago (1990), mesmo com todas as mudanças introduzidas no sistema financeiro, o crédito interno em longo prazo não era suficiente para atender toda a demanda. As agências públicas e os bancos oficiais (BNDE, Finame, BNB, BRDE, Banco do Brasil e BNH) forneciam os créditos de longo prazo para investimento fixo, enquanto os créditos de curto e médio prazos para capital de giro foram providos pelos bancos comerciais e pelo Banco do Brasil (de forma decrescente) e, crescentemente, pelas financeiras e bancos de investimento.

---

<sup>5</sup>De acordo com Trebat (1983), *apud* LAGO (1990), foram criadas 175 empresas na área de serviços, 42 na indústria de transformação, 12 em mineração e 2 na agricultura.

A arrecadação dos estados e da União aumentou com a criação e o aperfeiçoamento do Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICM), permitindo melhoria no crescimento econômico. Alguns estados, principalmente do Norte e Nordeste, obtiveram benefícios dos incentivos fiscais destinados à Sudam e Sudene e ao Plano de Integração Nacional (PIN).

Durante o período de 1967 a 1973, o objetivo do Governo foi estimular a concorrência, ou seja, a economia de mercado. A intervenção do Governo deveria ocorrer apenas onde houvesse falhas de mercado – no provimento da infra-estrutura em transportes, energia elétrica e serviços básicos. Outras, de caráter mais normativo, diziam respeito à promoção da equidade fiscal entre as regiões e de recursos provenientes de agências especializadas no crédito de longo prazo. Nesse período, durante o I Programa Nacional de Desenvolvimento (PND), foi traçada uma estratégia formal de política nacional de desenvolvimento regional, envolvendo o desenvolvimento do Nordeste e a ocupação e consolidação da Amazônia.

As políticas governamentais enfatizavam as obras públicas e a oferta de recursos, exercendo um controle indireto em relação à alocação de recursos e ao direcionamento do investimento privado, apenas na medida em que os créditos podiam ser concedidos ou negados. No caso do Nordeste, essas políticas foram bem mais explícitas, fosse através de incentivos fiscais, fosse, em algumas ocasiões, por meio de obras de infra-estrutura. Em relação à Amazônia, havia uma preocupação do Governo Militar de ocupar a região, incentivando o deslocamento de mão-de-obra oriunda do Nordeste para colonizá-la. Grandes estradas, como a Transamazônica e a Cuiabá-Santarém, foram construídas com o objetivo de integrar economicamente essa região ao restante do País. Esse modelo de ocupação e desenvolvimento da Região Amazônica fracassou, não conseguindo atingir os resultados esperados.

Os incentivos fiscais contribuíram para o crescimento da indústria nordestina no período analisado, porém, de acordo com Lago (1990), a criação de empregos parece não ter sido muito significativa. Em termos relativos, não houve elevação da participação da renda da região na renda total do País.

O Estado participava ativamente da economia, não apenas criando novas empresas estatais, mas também suprimindo créditos, subsídios e demandando bens. Apesar da grande influência do Estado no setor produtivo, Lago (1990) mostra não ser possível afirmar que houve um agravamento do “grau de estatização do País”, ocorrendo, sim, um forte centralismo na condução da economia. Em contrapartida, aprofundava-se no setor privado a dependência de subsídios governamentais, sobretudo nos setores exportador e agrícola. Tais subsídios eram, de acordo com esse autor, financiados por expansão monetária. Por outro lado, o crescimento do investimento nas estatais dependia do endividamento externo, que se agravaria nos anos seguintes.

Em relação ao controle direto das atividades econômicas, o setor público permaneceu em áreas já definidas antes de 1964. Entre os anos 1967 e 1973 se consolidaram certas *holdings* de serviços públicos e o surgimento de empresas em setores de alta tecnologia e valor agregado, como a indústria aeronáutica. De acordo com Suzigan (1976), o Estado atuava como empresário e fornecia insumos e serviços básicos, gerando importantes economias externas, beneficiando, sobretudo, o setor privado.

No período do Milagre Econômico, a pauta de exportações do Brasil passava a depender menos das exportações de produtos primários, principalmente café. Os produtos manufaturados tiveram sua participação elevada no conjunto das exportações brasileiras. Para melhorar o parque industrial nacional, eram necessários novos investimentos, notadamente em bens de capital. Tais investimentos foram possíveis graças a isenções e incentivos específicos da política industrial praticada durante esse período.

A política de exportações era composta de diversos instrumentos. Dentre eles, pode-se destacar medidas fiscais e creditícias diretas, incluindo isenção e créditos no pagamento de imposto de renda e impostos federal e estaduais sobre o valor adicionado (IPI e ICM), assim como o financiamento preferencial de projetos de desenvolvimento de exportação e crédito subsidiado a exportação. A política cambial foi afrouxada, com sucessivas desvalorizações do cruzeiro para aumentar a competitividade das exportações. A equipe econômica comandada por Delfim Netto, a partir de 1968, adotou a política de “minidesvalorizações cambiais”, que se manteve até o final de 1979. Outras medidas indiretas foram tomadas, como a desburocratização administrativa, o apoio direto do Governo na promoção dos produtos de exportação e a melhoria na infra-estrutura de transporte e comercialização.

A partir de 1972, o governo criou novos incentivos para atrair investimentos destinados ao aumento da capacidade produtiva e que visavam à exportação, bem como à formação de empresas comerciais exportadoras (*trading companies*). De acordo com Lago (1990), os incentivos incluíam: a) isenção de Impostos de Importação e IPI até 1/3 do valor líquido da exportação média anual prevista; b) não-sujeição das importações necessárias à lei do similar nacional (com aprovação do CDI e CPA); c) possibilidade de transferência de benefícios fiscais não totalmente utilizados em determinado ano para anos posteriores; d) permissão para transferência, entre empresas de um mesmo grupo, que apresentasse programa de exportação, dos créditos fiscais (IPI e ICM) anteriormente instituídos; e) abatimento do lucro tributável da parcela correspondente à exportação de produtos manufaturados, equivalente à parte exportada da produção.

Esse pacote de incentivos era administrado pela Comissão de Benefícios Fiscais e Programas Especiais de Exportação (Befiex), que tinha poderes para opinar sobre a sua concessão. O Befiex foi responsável pelas primeiras exportações realizadas pela indústria automotiva, que até aquele momento produzia apenas para abastecer o mercado interno.

Os investimentos estrangeiros foram ampliados no período 1967-1973, assim como as remessas de lucros e dividendos. Esses investimentos permitiram uma expansão da exportação de manufaturados, assim como o desenvolvimento de novas atividades, principalmente no setor de bens de capital. Deve-se enfatizar que não houve avanço tecnológico significativo em função desses investimentos. O investimento estrangeiro concentrou-se nos setores de maior conteúdo tecnológico e de maiores *linkages* com os demais setores da economia. O incentivo à vinda de novas empresas estrangeiras por parte do Governo Militar baseava-se no argumento de que o desenvolvimento econômico estava vinculado ao fortalecimento da empresa privada nacional, sem qualquer discriminação em relação à empresa estrangeira.

As medidas de incentivo ao fomento da indústria e do comércio exterior foram determinantes para a realização dos novos investimentos. Ademais, a nova política cambial e a facilitação da remessa de lucros e dividendos, juntamente com a maior estabilidade política do País, advinda do endurecimento do regime autoritário, foram fatores que estimularam sobremaneira as novas inversões de empresas estrangeiras durante esse período.

O objetivo primordial do Governo Costa e Silva era promover o desenvolvimento econômico e social, visto como uma taxa de incremento do produto de, no mínimo, 6% ao ano. Tal meta foi facilmente superada, pois a taxa de crescimento média do PIB foi de quase 10,2% ao ano entre 1967 e 1973, e de cerca de 12,5% ao ano entre 1971 e 1973.

O crescimento econômico estava fortemente correlacionado ao da indústria de exportações. É possível perceber que boa parte dos incentivos estava vinculada à compra de bens de capital, juntamente com uma estratégia direcionada à expansão do comércio internacional, ao contrário dos incentivos atuais, que estão relacionados mais fortemente às concessões dos estados do que da União.

## **O PERÍODO 1974-1980**

No final de 1973, explode a primeira crise do petróleo, que fez quadruplicar o preço do produto. Segundo Carneiro (1990, p.297), "O fim do Milagre Econômico encerraria também um ciclo festivo de exercício do poder sem limites e sem prestação de contas, sem oposição, sem incômodos da livre imprensa e sem compromissos políticos a criar embaraços ao voluntarismo da política econômica".

Enquanto a maioria dos países tentou se acomodar após a crise adotando políticas recessivas para combater a inflação causada pelo aumento no preço do petróleo, o Brasil tentou crescer, mesmo num período tão conturbado. Aproveitando-se do excesso de liquidez no mercado financeiro internacional – os chamados petrodólares –, foram contraídos empréstimos, na esperança de manter os níveis de investimento do milagre econômico e, com isso, sustentar as elevadas taxas de crescimento anteriores à crise.

Quanto à política industrial, o Governo Geisel estimulou a substituição de importações nos setores de bens de capital, de insumos básicos para a indústria e o aumento da produção e prospecção de petróleo. Para realizar tal política foram utilizados os seguintes instrumentos: a) crédito do IPI sobre a compra de equipamentos; b) depreciação acelerada para equipamentos nacionais; c) créditos subsidiados; d) formas mais ou menos explícitas de reserva de mercado para os novos empreendimentos; e) garantia de política de preços compatível com as prioridades da política industrial.

Dessa forma, o Governo não apenas financiava o investimento, mas também garantia um mercado cativo para os produtores por meio da restrição da concorrência. Tentava, mais uma vez, continuar o processo de substituição de importações dando estímulo para a indústria, com o objetivo de superar o estrangulamento nas contas externas, reduzindo a dependência de produtos importados.

De modo geral, os objetivos do Governo foram atingidos, porém com prazos mais longos. O programa de estímulo à produção de insumos básicos<sup>6</sup> foi bem-sucedido, caindo de US\$ 3,5 bilhões, em 1974, para US\$ 1,2 bilhão, correntes em 1979. A importação de bens de capital no total da despesa de máquinas e equipamentos caiu de 25,6%, em 1972, para 9%, em 1982.

Para Carneiro (1990), o mais interessante é que o Governo restringia as importações, mas, ao mesmo tempo, estimulava as exportações. Enquanto as importações medidas com proporção do PIB caíram de 11,9%, em 1974, para 9,5%, em 1980, as exportações passaram de 7,5% para 8,4% do PIB no mesmo período, apesar do segundo choque do petróleo.

A continuidade desses estímulos fiscais, creditícios e cambiais teve como resultado mais evidente a progressiva deterioração da posição financeira do Estado, caracterizada pela redução na carga tributária líquida e pela elevação da dívida do setor público. Somados a outros fatores que agravavam o déficit público, esses desequilíbrios aumentaram o conflito distributivo e provocaram a aceleração inflacionária nos anos de 1980.

## **O PERÍODO 1980-1990**

A década de 1980, considerada por muitos economistas como a década perdida, foi pouco significativa no que tange ao investimento no setor produtivo, sobretudo na indústria. A economia encontrava-se em recessão, e os investimentos realizados na década anterior causaram um excesso de capacidade ociosa em alguns setores da indústria. De acordo com Carneiro e Modiano (1990), alguns setores mais conservadores defendiam o sucateamento do parque industrial brasileiro. Para estes, o investimento realizado no final dos anos de 1970 foi promovido de forma artificial pelos tecnocratas brasileiros, sem qualquer preocupação com preços relativos ou vantagens comparativas. Com isso, as medidas recessivas propostas pelo FMI provocariam a falência de algumas empresas menos competitivas, ou seja, as forças de mercado eliminariam as empresas ineficientes. Esses argumentos perderam força quando esses setores, considerados os mais artificiais da indústria nacional, recuperaram-se assim que as exportações cresceram nos dois primeiros trimestres de 1984.

Nesse contexto, marcado pela estabilidade política e econômica, tornava-se difícil a realização de grandes investimentos. O processo inflacionário se agravou, dificultando a compra de bens duráveis a prazo, bem como a obtenção de financiamento por parte das empresas que tivessem planos de investir.

O último grande investimento no setor automotivo ocorreu em 1973, com a inauguração da fábrica da Fiat na cidade de Betim, em Minas Gerais. Esse investimento foi disputado também pelo Estado do Rio Grande do Sul, que, porém, não se dispôs a

---

<sup>6</sup>De acordo com Carneiro (1990), essas importações eram compostas de papel e celulose, metais não-ferrosos, fertilizantes, produtos petroquímicos e aço.

conceder os mesmos incentivos que Minas Gerais. A recusa em conceder incentivos para atrair um investimento de tal porte fez aquele Estado delinear um novo modo de agir, durante o Governo Antônio Brito, no que diz respeito à participação na guerra fiscal. Nos anos de 1990, o Rio Grande do Sul tornou-se um dos estados mais combativos na guerra fiscal, atraindo grandes investimentos no setor automotivo graças à política de incentivos fiscais.

## **ANOS 90: abertura comercial, novos investimentos e guerra fiscal**

Após a promulgação da nova Constituição, em 1988, foram criadas facilidades para a atração de investimentos estrangeiros para o País. Somado a isso, o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) foi regulamentado a partir da Lei Complementar n.º 87/1996, em 13 de setembro de 1996, introduzindo alterações nas características econômicas do produto, aproximando-o do Imposto sobre Valor Agregado (IVA). Dessa forma, foi estabelecido que todos os insumos produtivos gerariam crédito do imposto pago anteriormente pelo adquirente. Também aproximou o ICMS, que era um IVA tipo produto bruto, de um IVA tipo consumo, permitindo que os contribuintes se creditassem do imposto pago sobre bens que incorporem seus ativos permanentes. Por último, foi adotado o princípio do destino no comércio exterior, desonerando as exportações de produtos primários e semi-elaborados, que antes eram tributadas, assegurando o aproveitamento do crédito do imposto que o exportador viesse a acumular.<sup>7</sup>

O Governo Federal tentou barrar a intenção dos governadores de utilizarem os incentivos do ICMS como instrumento de política industrial, mas não foi bem-sucedido. Através de um acordo com o Senado, o dispositivo foi aprovado por este, porém vetado pelo ex-presidente Fernando Henrique, e com isso passou a valer a Lei Complementar n.º 24, de 7 de janeiro de 1975. A guerra fiscal, mesmo proibida por essa lei, era continuamente travada. Os governos estaduais utilizaram o ICMS como principal arma na luta para atrair novos investimentos.

Os anos de 1990 tiveram a marca da abertura da economia, depois de décadas de protecionismo que retiraram a capacidade da indústria brasileira de competir no mercado externo. Os prolongados anos de inflação, associados à recessão econômica, tornavam o Brasil um país pouco interessante para novos investimentos cujo prazo de maturação fosse longo. Apesar da abertura econômica, seu maior reflexo foi sentido inicialmente no grande volume de importações de produtos, até então escassamente disponíveis nas prateleiras do consumidor brasileiro. Em alguns setores, como no caso da indústria de eletroeletrônicos, brinquedos e automóveis, houve uma explosão de consumo, exigindo medidas urgentes para fazer frente à concorrência dos produtos importados. Ramos da indústria que permaneceram protegidos durante décadas não

---

<sup>7</sup>A questão tributária é discutida detalhadamente em Varsano (1997).

estavam preparados para competir repentinamente com produtos vindos de países mais competitivos.

Outro fator de grande importância foi o processo de privatização. A União deixa de investir em setores antes considerados estratégicos para o desenvolvimento do País e inicia o processo de privatização das estatais.

Nessa primeira fase, que vai até o início do Plano Real, não houve grandes investimentos na indústria, principalmente no que diz respeito ao setor automotivo. Mesmo com uma legislação que facilitava a entrada de capital estrangeiro, poucos estavam dispostos a realizar investimentos significativos em um país que ainda não tinha conseguido solucionar o problema da inflação. Deve-se levar em consideração que boa parte do Governo Collor foi marcada por denúncias de corrupção, o que aumentava o grau de incerteza quanto ao futuro político nacional. Ainda que os estados fornecessem incentivos generosos nesse período, estes não seriam suficientes para atrair grandes inversões.

Com a implantação do Plano Real a partir de julho de 1994, a estabilidade da moeda e o fim do imposto inflacionário provocaram uma explosão de consumo. Aliado a isso, o fim da ilusão monetária fez com que houvesse uma despoupança em prol da aquisição de mercadorias, sobretudo bens de consumo duráveis. Com o controle da inflação, a retomada do crédito fomentou o consumo de determinados bens de maior valor, que poderiam ser financiados com prazos mais longos.<sup>8</sup>

A falta de investimento ao longo dos anos de 1980 fez com que o parque industrial brasileiro se encontrasse defasado tecnologicamente, principalmente nos setores em que a demanda mais cresceu. A indústria nacional operava próxima do pleno emprego em alguns setores, e ainda tinha que competir com produtos importados.

No caso do setor automotivo, que motivou a maior parte da guerra fiscal, a situação era mais grave. O automóvel, símbolo da política implementada por Juscelino Kubitschek, voltava a ser o carro-chefe dessa nova fase de retomada do crescimento econômico. Os longos anos sem investimento, uma linha de produtos defasada e o câmbio valorizado colocaram o setor automotivo brasileiro em cheque. Além disso, a implantação do Mercosul e a criação de um regime especial para o setor automotivo por parte da Argentina ameaçavam sobremaneira o futuro desse segmento tão importante para a economia do País. Os efeitos de *linkage*, tanto para frente como para trás, tornam o setor um importante gerador de empregos e tecnologia.

A discussão entre Brasil e Argentina em torno do setor modificou a alocação de alguns investimentos, que estavam sendo direcionados para a Argentina graças aos incentivos que esse país concedia. Pelo fato de ter sido o primeiro país do Mercosul a conceder incentivos, na ausência de um acordo entre os dois países, criou-se uma distorção no processo alocativo.

---

<sup>8</sup>Mesmo com a taxa de juros real ainda elevada, isso pouco influenciava na decisão de financiamento. Alguns estudos mostram que o consumidor brasileiro se preocupa mais com o valor da prestação e o número de parcelas do que efetivamente com os juros reais.

Para não ser prejudicado, correndo o risco de se tornar um mero importador de automóveis do país vizinho, o Brasil tomou medidas para atrair novos investimentos no setor automobilístico.<sup>9</sup> Entre outras medidas acertadas, procurava-se evitar que um país obtivesse consideráveis superávits em relação ao outro no setor, o que obrigava as montadoras a se estabelecerem em ambos os países.

Brasil e Argentina possuem uma história muito similar. Ambos foram governados por ditaduras militares, adotaram políticas protecionistas, enfrentaram longos períodos de inflação e recessão e, após sucessivos planos de estabilização mal-sucedidos, conseguiram estabilizar suas economias. No caso da Argentina, o controle do processo inflacionário ocorreu no início da década de 1990, com a adoção de um regime de câmbio fixo (*currency board*), em que a moeda foi atrelada ao dólar na proporção de um para um.

Caberia às empresas multinacionais do setor automotivo escolher, quando decidissem se instalar no Mercosul, onde construir sua fábrica: no Brasil ou na Argentina. Não se considerava o Uruguai e o Paraguai como alternativas viáveis, haja vista o reduzido tamanho dos seus mercados internos. Caso a escolha recaísse sobre o Brasil, deveria ser considerado o Estado que receberia tal investimento. A partir daí, tem início a guerra fiscal, que foi se tornando cada vez mais agressiva a cada nova decisão de investir.

## A GUERRA FISCAL E SUAS CONSEQÜÊNCIAS

A maior reclamação da Argentina em relação à guerra fiscal era que suas províncias não tinham autonomia para conceder isenções tributárias, ao contrário dos estados brasileiros. Como já citado, o ICMS foi o principal instrumento utilizado para atrair as *newcomers* – novas empresas que queriam se instalar no País. Dessa forma, a Argentina se sentia prejudicada, pois não podia conceder os mesmos incentivos que o Brasil.

A concessão de incentivos foi além dos tributos estaduais. Impostos municipais como o Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU), o Imposto sobre Serviços (ISS) e algumas taxas tinham isenção de pelo menos 10 anos.<sup>10</sup> Como resultado, estados e municípios entraram em leilão para atrair esses investimentos, acreditando na geração de empregos e nos benefícios diretos e indiretos que viriam futuramente.

De acordo com Arbix (1999), as empresas, mesmo já tendo escolhido previamente o Estado onde desejariam se instalar, fomentavam a guerra fiscal, com o objetivo de conseguir um benefício adicional. Segundo Alves (2002), em alguns casos, como na fábrica da GM em Gravataí, estimativas apontam que o total de incentivos

---

<sup>9</sup>Os acordos feitos pelos dois países estão além do escopo deste trabalho. O que se pretende aqui é mostrar como, a partir desses acordos, surge a guerra fiscal.

<sup>10</sup>Em alguns casos, como no da fábrica da GM, em Gravataí, a empresa fica isenta de pagar o IPTU por 30 anos.

superou o valor do investimento. Na fábrica da Mercedes-Benz, em Juiz de Fora, os valores quase empataram.<sup>11</sup>

Os críticos do programa nacional de incentivos para o setor automotivo argumentam que tais medidas são desnecessárias, pois de qualquer maneira esses investimentos seriam realizados no País. O Brasil possui um mercado consumidor bem maior que o da Argentina, o que justificaria as economias de escala necessárias para a construção das plantas. Em uma linha mais moderada, alguns autores defendem que o programa seria necessário, porém sem uma renúncia tão generosa de impostos. Por último, uma linha mais radical defende o programa e afirma que sem ele o Brasil poderia não apenas deixar de receber esses novos investimentos como também poderia ver sua indústria automotiva desaparecer.

Diante das medidas adotadas pela Argentina para impulsionar uma indústria que ameaçava desaparecer, o Brasil precisava reagir, porém a quantidade de incentivos concedidos fez surgir um comportamento oportunista por parte das empresas que desejavam se instalar no Mercosul. A Argentina nunca foi exportadora de veículos, sobretudo para o Brasil, mas, a partir da construção de novas plantas industriais e das facilidades propiciadas pelo Mercosul, começou a incomodar as indústrias brasileiras.

A maior parte da literatura sobre o tema afirma que o processo de desconcentração industrial que assolou São Paulo com a chegada dos novos investimentos está diretamente relacionado aos seguintes fatores: a) custos trabalhistas, que, no caso do setor automotivo, são praticamente o dobro na região do ABC, quando comparados às outras regiões do País; b) o alto nível de organização sindical, o que eleva os custos do fator trabalho; c) alteração de algumas condições que facilitaram o investimento no ABC paulista nos anos de 1950 e 1960, como a concentração do mercado e do trabalho qualificado na Região Sudeste e a frágil estrutura rodoviária e ferroviária brasileira.

Com base nessa análise, pode-se afirmar que os custos de produção se tornaram elevados em São Paulo, assim como as outras regiões do País evoluíram em termos de renda, educação e qualificação da mão-de-obra, tornando-se interessantes para a instalação de novos empreendimentos.

De acordo com Arbix (1999), os estados que receberam as novas plantas (Paraná, Rio Grande do Sul, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Bahia) estão longe de exibirem os menores salários do País. O que influenciou a decisão de alocar os novos investimentos nesses estados foi a guerra fiscal. Uma pesquisa realizada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) entre os grandes empresários do Brasil aponta as principais razões que os levam a decidir onde instalar as novas plantas (tabela 1).

---

<sup>11</sup>Alves (2002) adotou algumas hipóteses simplificadoras. A produção de veículos foi a mesma prevista no contrato. Além disso, pressupôs-se inflação, correção cambial e monetária fixadas em zero. Os incentivos dados à Mercedes-Benz durarão 22 anos, somando R\$ 690,7 milhões e acarretando investimentos da ordem de R\$ 695 milhões. Para a GM foram concedidos incentivos por 29 anos, totalizando R\$ 759,6 milhões, enquanto os investimentos realizados na construção atingiram R\$ 600 milhões.

TABELA 1 - PRINCIPAIS RAZÕES CONSIDERADAS PELAS EMPRESAS PARA A INSTALAÇÃO DE NOVAS PLANTAS NO BRASIL

| RAZÃO                                 | EMPRESAS (%) |
|---------------------------------------|--------------|
| Proximidade do Mercado                | 57,3         |
| Benefícios Fiscais                    | 57,3         |
| Custo de Mão-de-Obra                  | 41,5         |
| Vantagens Específicas das Localidades | 39,0         |
| Sindicalismo Atuante                  | 24,4         |
| Saturação Espacial                    | 14,6         |

FONTE: CNI (1997)

A pesquisa mostra que a proximidade do mercado e os benefícios fiscais são determinantes para a escolha das empresas, na ausência de uma política industrial clara, voltada para o desenvolvimento de regiões mais atrasadas do País. Os estados e municípios vêem a guerra fiscal como a única forma de gerar empregos e dinamizar as economias locais.

Outro fator importante na guerra fiscal são os dividendos políticos obtidos pelos governantes que conseguiram atrair indústrias para sua área de influência eleitoral. O ganho político é oriundo do número de empregos supostamente gerados quando a indústria tiver atingido sua capacidade máxima de produção. Entre o anúncio da decisão de investir em determinada região e o funcionamento efetivo da empresa, transcorre um período considerável, que pode ser capitalizado pelo governador, prefeito e outras lideranças políticas responsáveis pelas negociações para a vinda da empresa. O nome do programa que regula os incentivos fiscais concedidos pelo Paraná é bastante eloqüente: Paraná Mais Empregos. O Governo do Rio Grande do Sul também colocava a questão da geração de empregos como ponto fundamental e, além disso, justificava a concessão de incentivos como uma forma de atrair indústrias para a região meridional do País, compensando-as pela distância em relação aos maiores centros consumidores localizados na Região Sudeste. Os defensores da guerra fiscal argumentavam que essa era a única forma de corrigir desigualdades regionais seculares, pois, do contrário, essas regiões não seriam atrativas, e todo o investimento concentrar-se-ia na Região Sudeste, principalmente em São Paulo.

A postura passiva do Governo em relação à guerra fiscal fez com que os maiores investimentos estivessem atrelados às propostas de estados e municípios para atraí-los. O objetivo das empresas, sabendo que a União não iria interferir, era diminuir o valor do investimento necessário. Um outro problema que surgiu foi o fato de as *newcomers* competirem com empresas que já estavam instaladas havia mais tempo e não gozavam dos mesmos benefícios. Muitas dessas empresas ameaçaram sair da região onde estavam localizadas caso não fossem atendidas, ao mesmo tempo em que outros municípios as assediavam.

No atual contexto da guerra fiscal, a política industrial do Governo Federal ficou seriamente comprometida. Se antes o Estado era o responsável por maior parte dos investimentos de grande porte e que possuíam elevado efeito multiplicador, nos

anos de 1990 esse papel foi redefinido. O Estado não apenas se retira da economia, privatizando diversas empresas, como também deixa de fazer investimentos significativos, mesmo em infra-estrutura e outros setores considerados vitais, e que geram externalidades positivas, permitindo maior retorno para o investimento do setor privado. A decisão de investir está condicionada a um ambiente político e econômico estável, uma economia em crescimento e instituições que garantam a manutenção e o cumprimento de contratos.<sup>12</sup>

Coube aos estados e municípios a tarefa de realizar a política industrial por meio de vultuosas concessões, que se estendem por prazos longos. Alguns críticos desse sistema afirmam que, quando esses prazos se encerrarem, muitas empresas pedirão o prolongamento destes ou fecharão a fábrica, mudando-a para outra região que forneça incentivos.

A crítica maior vem do Estado de São Paulo, que se considera o mais prejudicado nesse processo. Além de os incentivos distorcerem as vantagens competitivas de cada região, prejudicam os estados consumidores, e não os que concedem os incentivos. Com isso, São Paulo, que representa o maior mercado consumidor do País, sente-se profundamente prejudicado, pois o ICMS é não cumulativo, o que obriga o Estado a reconhecer créditos tributários fictícios, uma vez que esse valor retornará para a empresa.

O protesto de São Paulo faz sentido, pois se trata do principal parque industrial brasileiro, apesar da desconcentração industrial que ocorre no País há algumas décadas. De acordo com a Fundap (2002), tal desconcentração ocorreria naturalmente, independentemente da guerra fiscal, mas não de forma tão abrupta. Por outro lado, o Estado não pode conceder incentivos para novas empresas, deixando as mais antigas, que pagam impostos e também geram renda e emprego, à revelia. A competição entre os dois grupos de empresa seria muito desigual.

Para alguns autores, a guerra fiscal foi deflagrada por São Paulo, quando baixou o ICMS para a venda de automóveis dentro do Estado, fornecendo uma vantagem adicional para as concessionárias locais, além da localização próxima das fábricas. Muitos estados passaram a cobrar a diferença entre o ICMS de São Paulo e do Estado onde o automóvel foi emplacado para compensar as perdas e desestimular tal prática. Para Fayet (2000), as lideranças políticas paulistas sempre criaram obstáculos que impediam o desenvolvimento industrial de outras regiões. Ele cita casos referentes a empresas no Estado do Paraná, tais como: Placas do Paraná, New Holland, Phillip Morris, Volvo, Equitel (Siemens), SID - Informática, Prosdócimo, Inepar, Trombini e tantas outras (palavras do autor).

O mesmo autor cita outras questões, como o aumento da alíquota de importação dos automóveis no período 1997/1998, a recriação do sistema de quotas de importação e o não-interesse em promover uma reforma tributária que redistribua impostos pela

---

<sup>12</sup>A decisão do Governo do Rio Grande do Sul de rever os contratos com a Ford, o que motivou a ida da empresa para a Bahia, trouxe custos elevados em termos de reputação. O mesmo está acontecendo recentemente com o Paraná, onde o Governador Roberto Requião está analisando alguns contratos de concessão, como no caso das estradas pedagiadas, realizados na gestão anterior.

economia consumida em vez da economia gerada. Varsano (1997) demonstra que a única maneira de acabar com a guerra fiscal é através da tributação dos produtos no destino, e não na origem, como feito atualmente.

Outro ponto destacado pelo relatório da Fundap (2002) é o aumento da demanda por serviços públicos, em um contexto em que a arrecadação não cresce e a região onde foi realizado o investimento recebe um grande fluxo migratório. Degradam-se as condições ambientais, aumenta a demanda por serviços de saúde, educação, assistência social, entre outros, o que compromete o equilíbrio das finanças estaduais. O mesmo relatório destaca o fato de esses generosos incentivos serem concedidos a grandes empresas multinacionais que se instalariam no País de qualquer maneira, mesmo sem a guerra fiscal.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A concessão de incentivos é a única forma de atrair investimentos para algumas regiões pouco atrativas. O grande problema é quando todos os estados, mesmo aqueles que possuem maior grau de desenvolvimento, como os das regiões Sul e Sudeste, participam da guerra fiscal. Nessa situação, as empresas agem de forma oportunista e promovem leilões, visando obter o maior volume de benefícios possível, reduzindo o custo do investimento.

A guerra fiscal existe em países desenvolvidos, como a Alemanha, onde a cada novo anúncio de investimento as regiões fornecem benefícios com o objetivo de atraí-lo. No caso do Brasil, mesmo se tratando de uma república federativa, o Poder Central não pode deixar de intervir e regulamentar a questão tributária, evitando que abusos aconteçam.

Conceder incentivos prolongados, como no caso da Zona Franca de Manaus, pode ajudar a desenvolver regiões mais afastadas dos grandes centros consumidores. Tal proposta partiu da União, com o objetivo de promover o desenvolvimento, povoar e integrar uma região tão importante estrategicamente e atrasada economicamente. Ainda assim, os políticos locais conseguiram prolongar os benefícios até 2023. Apesar das críticas quanto ao volume investido na região, é inegável seu desenvolvimento promovido pela instalação de um parque industrial.

O debate sobre a reforma tributária está em andamento e, ao que parece, longe de se esgotar. Os estados, principalmente os que tiveram benefícios com a guerra fiscal, não estão dispostos a abrir mão de legislar sobre a concessão de incentivos com base no ICMS. O ponto mais polêmico consiste na questão referente à tributação do produto no consumo, e não na origem, como forma de acabar com a guerra fiscal.<sup>13</sup>

O único beneficiado com a guerra fiscal parece ser o Estado onde a indústria se instala, mas isso não pode ser confirmado, pois depende de uma série de variáveis e do desempenho futuro da economia. No caso do setor automotivo, a instabilidade

---

<sup>13</sup>Os políticos paranaenses afirmam que o Estado sai prejudicado no caso da energia elétrica, que é tributada no destino, beneficiando São Paulo, que é o maior consumidor. O mesmo vale para o Rio de Janeiro em relação ao petróleo, produzido na Bacia de Campos, mas tributado no consumo.

econômica aumenta o grau de incerteza, elevando a taxa de juros e reduzindo a demanda por automóveis, cuja maior parte das vendas é feita a prazo. Como alguns incentivos, tais como as obras de infra-estrutura e a cessão do terreno, independem do nível de produção, podendo ocorrer prejuízo para o Estado em uma situação de crise. Muitas das metas de emprego e de arrecadação esperadas, sobretudo com a vinda das empresas fornecedoras de autopeças para a cidade onde a montadora se instalou, não foram confirmadas. Em muitos casos, essa mudança não aconteceu em razão do baixo volume de produção, o que não justificava a construção de uma nova planta.

Os municípios também experimentam novos problemas sociais, como o aumento do número de favelas, fruto da migração descontrolada para a região ocasionada pela expectativa de obtenção de emprego. Ocorre também um crescimento repentino da demanda por serviços públicos, os quais Estado e município não se encontram preparados para solucionar prontamente. A capacidade de realizar política fiscal fica comprometida, pois nada assegura o crescimento da arrecadação, principalmente se os insumos forem comprados de empresas que se localizam fora do Estado.

O Brasil precisa voltar a crescer, e uma série de reformas, como a da previdência, a administrativa e a tributária, precisa ser feita. A produção tem que ser desonerada, permitindo maior competitividade nas exportações brasileiras. Uma política de desenvolvimento que implique a redução das desigualdades regionais é necessária, porém sem penalizar os estados. Também não se pode tentar substituir importações criando indústrias ineficientes. O Governo Federal deve criar condições para promoção da estabilidade e o crescimento da economia, atraindo naturalmente, com isso, as empresas que desejam se instalar no País. Somado a isso, o fortalecimento do Mercosul, criando economias de escala e desvio de comércio, pode trazer um estímulo adicional, desde que não exista disputa desleal entre os países-membros para receber esses novos investimentos.

Uma política industrial em que o Estado crie indústrias e promova crédito abundante e barato é impensável nesses tempos de ajuste econômico e equilíbrio das contas públicas. Contudo, o estabelecimento de regras claras pode ajudar a desenvolver o País sem trazer prejuízo para os entes federados.

## REFERÊNCIAS

- ALVES, M. A. **Guerra fiscal e finanças federativas no Brasil: o caso do setor automotivo**. Campinas, 2002. Dissertação (Mestrado) - Instituto de Economia da UNICAMP.
- ARBIX, G. **Guerra fiscal e competição intermunicipal no setor automotivo brasileiro**, 1999. Disponível em: <http://www.alast.org/PDF/Walter/Tec-Arbix.PDF>. Acesso em: ago. 2003.
- CABRAL, L. P. **Economia industrial**. Lisboa: McGraw Hill, 1994.
- CARNEIRO, D. D. Crise e esperança: 1974-80. In: ABREU, M. P. (Org.). **A ordem do progresso: cem anos de política republicana: 1889-1989**. Rio de Janeiro: Campus, 1990.
- CARNEIRO, D. D.; MODIANO, E. Ajuste externo e desequilíbrio interno: 1980-1984. In: ABREU, M. P. (Org.). **A ordem do progresso: cem anos de política republicana: 1889-1989**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1990.

CNI. **Investimentos na indústria brasileira - 1995/1999**: características e determinantes. Rio de Janeiro: CNI; Brasília: CEPAL, 1997.

FAYET, L. A. **Guerra fiscal – causas e realidade**, 2000. Disponível em: <http://www.fayet.com.br/2000guerra.htm>. Acesso em: ago. 2003.

FERRO, J. R. A produção enxuta no Brasil. In: WOMACK, J. P.; JONES, D. T.; ROOS, D. **A máquina que mudou o mundo**. Rio de Janeiro: Campus, 1992. Apêndice E, p.311-337.

FUNDAP. Sistema de Informações e Análises Econômicas. **Temas estratégicos: guerra fiscal**. São Paulo: FUNDAP, ago. 2002. Relatório n.1. Disponível em: <http://sise.fundap.sp.gov.br/pdf/SISE%201.pdf>. Acesso em: ago. 2003.

LAGO, L. A. C. A retomada do crescimento e as distorções do milagre: 1967-1973. In: ABREU, M. P. (Org.). **A ordem do progresso**. Rio de Janeiro: Campus, 1990. p.233-294.

LEITE, L. A. C. A retomada do crescimento e as distorções do “milagre”. In: ABREU, M. P. (Org.). **A ordem do progresso: cem anos de política republicana: 1889-1989**. Rio de Janeiro: Campus, 1990.

PINDYCK, R. S.; RUBINFELD, D. L. **Microeconomia**. São Paulo: Makron Books, 1994.

SUZIGAN, W. Empresas do governo e o papel do estado na economia brasileira. In: RESENDE, F. et al. **Aspectos da participação do governo na economia**. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1976. p.77-130.

VARSANO, R. A guerra fiscal do ICMS: quem ganha e quem perde. **Planejamento e Políticas Públicas**, Brasília: IPEA, n.15, p.3-18, jun.1997.