

# GUERRA FISCAL E TERRITÓRIO BRASILEIRO: O CASO DO SETOR AUTOMOTIVO

Pablo Ibañez<sup>1</sup>

## Introdução

É unânime que na década de 1990 ocorreram fortes modificações no território brasileiro. Do ponto de vista econômico, os anos que precederam essa década sufocaram o Brasil com o terrível fantasma da inflação, fato que clamou mudanças por quase todas as classes sociais. Medidas para o controle da inflação foram tomadas e a partir de dois movimentos macroeconômicos principais, o Brasil transformou sua economia: estabilização financeira e abertura econômica. Aparentemente tivemos um período de prosperidade que modernizou o país, mas que, acabou não conseguindo modificar grande parte dos seus problemas basilares.

Um dos principais elementos que movimentaram a economia nessa década foi a tentativa, sem precedentes, de atração de investimentos. Inúmeras foram as prerrogativas que alicerçavam essa estratégia: desigualdades regionais; pobreza; geração de empregos; modernização a partir de tecnologias de fora; e outros. O fato foi que as regras para alcançar esse objetivo ficaram obscuras e atenderam, em grande parte, demandas de curto prazo, extremamente corporativas e sem uma política pública eficiente que a viabilizasse. O maior exemplo disso foi a ausência de uma política industrial no período de governo FHC. Dentro desse contexto um dos principais mecanismos de atração foram os incentivos fiscais. A chamada guerra fiscal tomou dimensões nunca vistas e com ela, não só diminuição/isenção de impostos, como também modernizações de territórios foram acontecendo, gerando sérias complicações às contas públicas brasileiras.

Tendo em vista esses acontecimentos, o presente texto pretende discutir algumas dimensões e implicações territoriais da guerra fiscal. Dada a sua enorme complexidade, pretendemos abordar alguns elementos fundamentais da sua ocorrência e dar ênfase ao setor automotivo, que foi um dos grandes eixos das discussões acerca desse evento. As desigualdades regionais e o problema do emprego serviram como principais bases para a guerra fiscal e decorridos alguns anos do seu acirramento vemos que esses problemas continuam existindo e não temos, ainda, nenhum caso de melhoria a partir dela.

## Federalismo e Políticas Fiscais

---

<sup>1</sup> DGEO / FFLCH / USP  
(pablo@greco.com.br)

Fazendo um breve histórico podemos observar que a ocupação do território brasileiro teve nas suas origens um caráter exploratório, que ao longo de pelo menos quatro séculos, baseou-se em atividades primárias pouco diversificadas, concentradas em regiões mais ou menos próximas ao litoral. Iniciada no Nordeste, essa ocupação, sempre distante de preocupações integratórias, se estendeu para Minas Gerais e São Paulo, tendo esse último Estado se destacado, mais tarde, em função da atividade cafeeira exportadora, que proporcionou o desenvolvimento embrionário da indústria nacional. Os Estados sulistas ao longo dos séculos XIX e XX foram se desenvolvendo com outras perspectivas em relação ao resto do Brasil, que, de certa forma, promoveram também um processo urbano-industrial mais acelerado e um pouco mais destituído de desequilíbrios sócio-espaciais tão gritantes.

Já as regiões Norte e Centro-Oeste foram às últimas a serem ocupadas e, cada uma ao seu modo, vem, recentemente, desenvolvendo atividades econômicas ligadas ao setor de eletro-eletrônicos, mineração e ao de agronegócio, mas sempre amparadas em políticas públicas que viabilizam os interesses corporativos das empresas que ali se instalam. "Talvez seja o Centro-Oeste a região brasileira que melhor ilustre o papel decisivo da ação promotora do Estado na ocupação territorial, indução e modernização da atividade produtiva, num período concentrado de tempo." Leme (2003:621).

O fato é que o Brasil materializa ao longo de séculos uma configuração territorial desigual que, de forma alguma, pode ser resolvida sem um esforço conjunto de sua federação. Nas palavras de Rodrigues (1947): "o Brasil imperial recebe do Brasil colônia, por herança, um território espalhado em quase vinte partes autônomas, com pequeníssimas, senão nulas, relações de interdependência". Ou seja, aliado aos desequilíbrios regionais, temos um problema central no Brasil, somos uma federação constituída a partir de elementos muito particulares e também muito competitivos. Política e juridicamente, o Brasil funciona na forma de uma federação, que mesmo pautada numa organização jurídica interdependente, mantém certos graus de autonomia para as três esferas de governo: a federal; a estadual; e a municipal.

Segundo Daniel Elazar (apud. Abrucio, 1998:26): "O termo 'federal' é derivado do latim *foedus*, o qual [...] significa pacto. Em essência, um arranjo federal é uma parceria, estabelecida e regulada por um pacto, cujas conexões internas refletem um tipo especial de divisão de poder entre os parceiros, baseada no relacionamento mútuo da integridade de cada um e no esforço de estabelecer uma unidade especial entre eles". Podemos observar que a idéia de pacto é central e fundamental em uma estrutura federativa, idéia essa que no caso brasileiro parece esquecida.

Essa ênfase a noção de federação é extremamente importante, quanto mais dentro de uma discussão sobre guerra fiscal. É exatamente nos interstícios de uma federação

pouco estruturada e discutida que esse evento acontece de forma perversa. A autonomia existente entre os níveis federais não pode ser confundida com competição, já que para o funcionamento do todo temos que ter as partes realizando suas políticas em função de uma visão de conjunto, ser estado e ser país. Na definição de Abrucio (1998:27): “Este contrato federativo deve ser referendado pelos participantes do pacto, que desejam manter parte dos seus antigos direitos e, ao mesmo tempo, estabelecer uma união entre eles capaz de assegurar a paz interna e externa, bem como potencializar a consecução dos interesses comuns. Ressalte-se que esse contrato federativo somente se sustenta ao longo do tempo caso haja instituições fortes para protegê-lo”. Ainda, segundo Cataia (2003:398): “Essa compartimentação exige a criação de uma estrutura de poder para cada uma dessas escalas. A união entre várias escalas, dada pelas relações que elas mantêm entre si e com as outras, garante a coesão do território e assegura a integração desse conjunto”

Criamos uma estrutura federativa baseada no que Abrucio (1998) chamou de *ultrapresidencialismo estadual*. E é aí que reside uma das maiores dificuldades brasileiras. A contradição entre centralização e descentralização<sup>2</sup> do poder público causa uma verdadeira vertigem. Ter uma estrutura política descentralizada é positivo, desde que haja coerência interna, o que não acontece no Brasil. O poder dos governadores dos estados sempre foi fortíssimo e as relações entre os estados brasileiros fraquíssima, mantenedora de disputas e conflitos. Não foi à toa que os dois únicos períodos de centralização política no Brasil tenham acontecido exatamente na vigência dos governos autoritários. Os esforços desses governos para diminuir o poder dos governadores foram grandiosos e para os mesmos fundamentais, tamanha capacidade decisória dos governadores (quase que os únicos com poder para 'afrontá-los'). De qualquer forma, esse papel central dos governadores serve, e sempre serviu de disputa entre os estados, em função do poder de barganha que os mesmos, governadores, conseguem a partir de discursos e ações que privilegiam o seu estado em detrimento dos outros. “Numa federação marcadamente desigual como a brasileira, é necessário buscar um melhor equilíbrio entre autonomia e cooperação. A questão é como esse federalismo cooperativo poderá ser implantado, tendo em vista as manifestações recorrentes de antagonismo e a ausência de estímulos à cooperação” Rezende (2003:158).

Além dos desequilíbrios regionais e da estrutura federativa temos a questão tributária fundamental para a ocorrência da guerra fiscal. Os dois marcos históricos são: a Reforma Tributária de 1967 e a Reforma Constitucional de 1988. A Reforma Tributária de 1967 foi o

---

<sup>2</sup> Para muitos, descentralização política é um dos melhores caminhos para a construção de uma nação. Como argumenta Aécio Neves em artigo publicado no jornal *Folha de São Paulo* (22/07/2004): “O exame da história mostra que quanto mais concentrado for o poder de uma nação, mais vulnerável ela se torna e, tanto mais descentralizado, mais blindada em sua independência”. Porém, devemos tomar cuidado ao analisar esses argumentos, já que a descentralização, como antes mencionado, serve de pilar fundamental para a competição desgastante entre os entes federados.

primeiro sistema de partilha de recursos mais expressivo da tributação brasileira. Havia antes tentativas tímidas de redistribuição dos recursos, como foi o caso do repasse de cotas de Imposto de Renda (IR) e do Imposto Sobre Consumo da União (ICU) para os municípios e que com essa reforma os mesmos passaram a contar com impostos sobre serviços e propriedade, além do Fundo de Participação dos Municípios e uma cota do ICM (imposto sobre circulação e mercadorias). Em todo caso, esse evento posterior permitiu uma orientação redistributiva maior, além de promover dois movimentos: “centralizou de forma inédita a arrecadação no governo federal; e em contrapartida, criou um sistema de transferências redistributivas mais amplo, que atuava como mecanismo compensatório em relação à centralização das competências tributárias e em relação ao elevado grau de concentração econômica que a década anterior explicitaria” Prado 2003: 41. Ou seja, esse é o marco de uma, ainda incipiente, descentralização dos tributos para os níveis estaduais e municipais.

Essas tentativas acabaram não concretizadas no período entre 1967 e o final da década de 1970. Os Fundos de Participação apesar de aparecerem como dispositivos descentralizadores ainda estavam nitidamente atrelados ao governo federal e, portanto, reduziam em excesso a liberdade orçamentária dos estados e municípios. Como essa discussão já vinha se acirrando, o final do regime militar cria um ambiente propício a esse movimento descentralizador por dois motivos principais: o governo federal abre mão das políticas regionais; e ao mesmo tempo estados e municípios vão à luta da descentralização tributária. A conjugação desses dois movimentos deu maior autonomia decisória aos governos subnacionais, incitando decisões mais individualizadas no âmbito da federação, resultado esse que se efetiva com a Constituição de 1988, Alves (2001). Aliada a essas duas questões, o Brasil passa a sofrer forte influência das teorias desenvolvimentistas em que a descentralização aparecia como força capaz de aumentar a eficiência e a promoção da democracia, Celina Souza (2001).

Hoje, no sistema tributário brasileiro 60% dos gastos nos setores públicos (exceto a previdência social) são de controle dos governos subnacionais, o que reforça a afirmativa feita acima de que o Brasil é um dos países como sistema de partilha mais descentralizados<sup>3</sup> e autonomizados do mundo.

É importante lembrar, também, que as formas através das quais são arrecadados os recursos pelos governos dão margem a várias contradições. Não foi ao acaso que o ano de 2003 teve como uma das principais discussões no Congresso Nacional, a Reforma Tributária, requerida, justamente, para diminuir essas contradições e acabar com a guerra

---

<sup>3</sup> Vale ressaltar que para essa análise são contadas todas as formas de repasse, bem como os Fundos de Participação, já que se observássemos a arrecadação por esfera federal, veríamos que a União fica com cerca de 70% dos tributos arrecadados, segundo dados da Secretaria da Receita Federal.

fiscal. A confusão em relação aos tributos é gigantesca. Vejamos o exemplo, no caso das operações interestaduais vigente para o ICMS, se um estado A exporta toda a sua produção e compra insumos do estado B, ele é isento em relação às exportações, mas deve pagar o imposto sobre os insumos. Dessa forma, o governo é obrigado a devolver essa fatia, relativa aos insumos, já que para exportação a empresa está isenta de ICMS. Como mostra Varsano (1997:8), esse mecanismo além de gerar um ônus para o estado A, ainda incita o mesmo a realocar a empresa produtora de insumos no seu território através de isenções fiscais. O que nos leva a crer que essa confusão está servindo de base para uma competição entre estados.

### **A Guerra Fiscal**

Guerra fiscal é um termo utilizado para políticas de atração de investimentos via isenção fiscal. No Brasil, esse tema ganhou grande importância na década de 1990, período de acirramento da mesma. Esse mecanismo suscitou opiniões divergentes, sendo criticado e defendido, tendo como referências para a sua efetiva ocorrência as desigualdades regionais, o sistema tributário brasileiro, sua estrutura federativa, a questão do emprego, as contas públicas entre outros. Segue-se que foi tema de inúmeras discussões e suas implicações se mostraram desastrosas.

O primeiro caso conhecido de Guerra Fiscal tem origem no primeiro Estado Federal do mundo, Estados Unidos. Edward Ullmann (in Sanguin, 1977) com um trabalho intitulado *The Eastern Rhode Island - Massachusetts Boundary Zones* do ano de 1939 mostra qual foi o papel das fronteiras entre regiões para o uso das chamadas "vantagens fiscais" na instalação de empresas. Essa prática sempre foi utilizada e muitas vezes representou um ambiente competitivo e interessante para o capitalismo.

No caso brasileiro, como em vários casos espalhados pelo mundo, durante a maior parte do século XX a guerra fiscal ocorreu em pequenas proporções e, portanto, sem grandes conseqüências para os territórios que faziam parte dessas disputas. No entanto, na década de 1990 esse evento toma outras dimensões.

No cenário de mudança, que vinha sendo anunciado desde a metade do século XX, é na década de 1990 que presenciamos um aprofundamento marcante da nova divisão internacional do trabalho. Nesse momento da história, não mais os países pobres apenas exportavam matéria-prima, como passaram a comportar sede de grandes multinacionais, agora produzindo em larga escala. Um intenso processo de urbanização-industrialização foi ocorrendo nesses países, ao passo que o desenvolvimento de novas tecnologias da

informação gerou um verdadeiro *alargamento dos contextos*<sup>4</sup>. Tivemos uma explosão das relações e a crescente interdependência entre os países no mundo, fatos estes que vieram a contribuir para a concretização de pressupostos econômicos favoráveis a esse ‘ambiente global’. Abertura econômica, estabilização monetária e atração de investimentos foram exemplos claros.

O Brasil passa a praticar uma postura neoliberalista, que no que diz respeito a política industrial, modificou radicalmente seu processo. Segundo Campanário e Silva (2004), *Política industrial é a criação, a implementação, a coordenação e o controle estratégico de instrumentos destinados a ampliar a capacidade produtiva e comercial da indústria, a fim de garantir condições concorrenciais sustentáveis nos mercados interno e externo*. Sob esse ponto de vista ao longo de sua industrialização, os governos brasileiros sempre tiveram preocupações em manter um modelo caracterizado por forte controle estatal da atividade industrial a partir de medidas protecionistas, bem como barreiras tarifárias, incentivos fiscais, uso de política cambial seletiva e etc. Além disso, políticas de desenvolvimento regionais como SUDAM (Superintendência para o Desenvolvimento da Amazônia) e SUDENE (Superintendência para o Desenvolvimento do Nordeste) foram criadas e servem de exemplos de políticas industriais.

Esse modelo intervencionista, baseado nas substituições das importações, foi se estagnando e já nos anos 80 suscitava mudanças. Inicialmente, no governo Collor, tivemos o Pice (Política Industrial e de Comércio Exterior) que foi a embrionária abertura econômica. E na segunda metade da década de 1990, as políticas de desenvolvimento atreladas a estratégia da estabilização, que foram: abertura econômica; programa de privatizações; definição e implementação de novos marcos de regulação de mercado; uso da taxa de câmbio como variável de ajuste; atração do capital externo. Aliada a essas políticas tivemos a visão de que: “Ao setor público caberia regular o funcionamento dos mercados, ofertar bens e serviços públicos e promover a concorrência onde os mecanismos de mercado não fossem eficientes e ou eficazes. Nessa fase, nas palavras do ministro Pedro Malan, ‘a melhor política industrial é não ter política industrial’” Campanário e Silva (2004).

Nesse sentido, abrimos uma brecha para a ocorrência da guerra fiscal. Ora, a descentralização dos tributos juntou-se uma política macroeconômica favorável a um ambiente competitivo, no qual os estados brasileiros entraram, realizando suas políticas industriais, sem orientação nenhuma da União. Nesse momento, a política industrial passou a ser ditada pelos governos subnacionais, cada qual preocupado com o seu quinhão. As

---

<sup>4</sup> ver Santos (1996:202), “São as novas possibilidades de fluidez que estão na base dessa formidável expansão do intercâmbio. Aumenta exponencialmente o número de trocas e estas ocupam um número superlativo de lugares em todos os continentes multiplicando-se o número e a complexidade das conexões (G. N. Fischer, 1980)”.

implicações territoriais desses eventos podem ser vistas em diversas localidades brasileiras. Esses novos fenômenos nos levaram a políticas competitivas. como bem ressalta Castillo et alli (1997:90): “A particularidade do momento atual, isto é, crise econômica seguida de estabilização monetária, políticas liberais e privatizações, acirra a concorrência entre os lugares num território nacional caracterizado por grande concentração espacial da riqueza”.

Alguns dados deixam claro que há efetivamente um uso absurdo de isenções fiscais nesse período. Os convênios realizados pelo CONFAZ (Conselho de Política Fazendária) são exemplos desse acirramento. Pela Lei ° 24/75 do ano de 1975, ficou estipulado, e essa lei vale até hoje, que os benefícios fiscais só podem ser concedidos mediante a celebração de convênios entre estados, nos quais *as decisões devem ser tomadas por unanimidade (art. 30º, I) em reunião que possua a maioria das Unidades Federativas representadas pelos seus secretários de fazenda ou eventuais substitutos e por um representante do governo federal, através do ministro da fazenda ou de um substituto por ele indicado (Art.2º, §1º, §2º e §3º), o que passou a ser o Conselho de Política Fazendária – CONFAZ.* A tabela abaixo ilustra os números de concessões desde o surgimento da lei:

**Tabela 01 - Número de convênios do Confaz - Período 1966-2003**

Ano	nº de convênios	Ano	nº de convênios	Ano	nº de convênios	Ano	nº de convênios	Ano	nº de convênios
<b>1966</b>	2	<b>1974</b>	17	<b>1982</b>	38	<b>1990</b>	103	<b>1998</b>	136
<b>1967</b>	9	<b>1975</b>	57	<b>1983</b>	36	<b>1991</b>	95	<b>1999</b>	97
<b>1968</b>	6	<b>1976</b>	54	<b>1984</b>	50	<b>1992</b>	167	<b>2000</b>	103
<b>1969</b>	1	<b>1977</b>	41	<b>1985</b>	69	<b>1993</b>	148	<b>2001</b>	142
<b>1970</b>	9	<b>1978</b>	39	<b>1986</b>	75	<b>1994</b>	164	<b>2002</b>	168
<b>1971</b>	16	<b>1979</b>	28	<b>1987</b>	73	<b>1995</b>	132	<b>2003</b>	44
<b>1972</b>	20	<b>1980</b>	19	<b>1988</b>	66	<b>1996</b>	120		
<b>1973</b>	9	<b>1981</b>	30	<b>1989</b>	55/126	<b>1997</b>	137		

Fonte: [www.fazenda.gov.br/confaz/convenio.html](http://www.fazenda.gov.br/confaz/convenio.html)

Podemos observar que a partir de 1989 o número de convênios cresce consideravelmente. Note-se que para o ano de 1989 temos dois números. O primeiro se refere aos convênios do ICM, cinquenta e cinco até fevereiro de 1989, que posteriormente foi transformado em ICMS. Ao entrar em vigor o ICMS, cento e vinte e seis convênios foram assinados. Desse ano em diante, fica claro que essa prática foi se tornando cada vez mais habitual. Vale lembrar, nos primeiros anos a maioria dos convênios faziam parte das políticas de desenvolvimento regional ou de promoção de atividades fundamentais para o

país, bem como produção de medicamentos, atividades portuárias, agrícolas entre outras<sup>5</sup>. Já a partir da década de 1990, diversos convênios foram assinados com base em atração de quase todos os tipos de atividade industrial mediante a incentivos fiscais e todos os estados brasileiros tiveram convênios ao seu favor.

Não podemos perder de vista, que, apesar de acirrada na década de 1990, seus efeitos já vinham ocorrendo nos anos 80. A disciplina exercida pelo governo militar para conter os abusos em relação aos benefícios, nesse período vai perdendo força. Os estados, impossibilitados de conceder isenções de ICM, criavam fundos a partir de uma dada cota da arrecadação do mesmo e através dela beneficiavam as empresas. O Programa Especial de Financiamento à Indústria – PEFI, criado em 1981 no Paraná, fornecia crédito para o capital de giro, mediante ao financiamento de 70% do ICM gerado pelas empresas localizadas naquele estado. Esses mecanismos ficaram conhecidos como “*operações triangulares*”, o estado cria um fundo fiscal, para financiamento de capital de giro e fornece para empresa um crédito correspondente ao ICMS que será pago, Prado e Cavalcanti (1998).

Todos esses mecanismos aqui citados, nos levam a crer que a guerra fiscal não se restringe às políticas praticadas pelos estados brasileiros e nem sempre se relaciona apenas com o ICMS, Arbix (1999). *Isso não significa, porém, que as prefeituras não possam desempenhar um papel ativo. Pelo contrário. Muitas cidades vêm se organizando de modo a potencializar suas vantagens competitivas, servindo-se do IPTU, do ISS, das taxas locais, de terrenos em distritos industriais, de equipamentos, do eventual controle sobre serviços de água, esgoto, transporte e comunicações, e até mesmo da cota-parte do ICMS, para: (i) interferir decisivamente na disputa com outros municípios de sua própria região ou estado; (ii) participar de disputas estaduais em parceria com o governo do estado; (iii) procurar definir um terreno próprio de negociação em contato direto com as matrizes das montadoras. Muitas dessas iniciativas se mostram positivas, principalmente quando deflagram processos de preparação para a disputa, que podem resultar na discussão ou mesmo no equacionamento das condições educacionais, de comunicação, de tecnologia, de infra-estrutura e outros desafios de longo prazo, que, em geral, não costumam freqüentar as agendas municipais.*

Quanto aos benefícios, poucos são os teóricos que defendem a guerra fiscal. Entre os seus principais defensores estão os políticos, mais especificamente, os governadores e

---

<sup>5</sup> É importante ressaltar esse fato já que no período de 1966 até 1974, “A observação dos Convênios permite dizer que o objetivo deste era, sem dúvida estabelecer uma administração conjunta do ICM e a defesa de interesses regionais. [...] A decisão de alguns convênios provocaram medidas idênticas e retaliatórias em estados de outras regiões, num movimento de *ação e reação*, configurando o que poderíamos chamar de uma ‘*guerra fiscal inter-regional*’, que embora possa ser considerada bastante moderada, se compara com os conflitos recentes, se constitui em um verdadeiro embrião da guerra fiscal” ALVES (2001:7).



prefeitos, que a qualquer custo tentam desenvolver seus territórios. No âmbito acadêmico um dos principais trabalhos que apresentam pontos positivos sobre a guerra fiscal foi o da economista Denise Andrade Rodrigues (1998). Em seu artigo a autora defende que: “A chamada ‘guerra fiscal’ entre estados pode estar encobrendo uma nova realidade no desenvolvimento econômico brasileiro: a importância dos governos estaduais na indução do investimento e na atração de empresas. A capacidade de um estado organizar tanto instituições governamentais como privadas, de forma a construir um ambiente favorável ao crescimento econômico, assegurando a estabilidade institucional, a infra-estrutura econômica e social e os incentivos fiscais, é um fator crucial na atração de empresas” (pág.151).

Esse artigo chama atenção em função de um maior rigor explicativo que a autora traz. Os argumentos por ela levantados não apontam para uma indução de investimentos a qualquer custo, e sim para a criação de um conjunto de políticas públicas que atraiam investimentos, pautadas em um planejamento responsável. “A lógica da desconcentração em relação aos grandes centros urbanos segue a racionalidade do planejamento estadual, por que demanda políticas específicas de incentivos, com premiações especiais para as áreas que se deseja desenvolver e ações integradas de várias secretarias”.(idem p.154). Ou seja, fica clara a preocupação da autora com um planejamento estratégico das políticas de incentivos, fato raro entre os defensores da guerra fiscal.

Outros dois exemplos de argumentos de defesa da guerra fiscal foram publicados no jornal *Gazeta Mercantil*. O ex-governador do Estado de São Paulo, Paulo Maluf, em publicação do dia 12/08/2002, assume a importância da adoção de políticas de incentivos fiscais para São Paulo, tendo em vista as saídas de algumas empresas desse estado. Segundo sua declaração: “Todos os estados estão oferecendo ICMS mais baixo e São Paulo esta vendo suas empresas irem embora”. Já Ian Muniz, publicação de 24/09/2002, afirma que: “Uma localidade menos industrializada, carente de investimentos públicos, com mão-de-obra barata, igualmente mal treinada, necessita acenar com um ambiente tributário mais camarada, se deseja atrair negócios e criar pólos de investimentos”. Em todo caso, essas prerrogativas não revelam rigorosos argumentos a favor da guerra fiscal e sim uma visão simplista do assunto.

Quanto aos aspectos negativos da guerra fiscal, temos um grande número de trabalhos acadêmicos publicados. Entre alguns críticos, estão: Ricardo Varsano, Fernando Rezende, Sérgio Prado, Glauco Arbix, Maria Abadia da Silva Alves, Milton Santos, Ricardo Castillo, Marcio Cataia e outros. Na maior parte dos casos, os autores apontam cenários preocupantes dado o elogio exacerbado dessa política como instrumento de desenvolvimento regional e geração de empregos. Vários desses autores ressaltam que a

reboque das isenções tributárias vem os *incentivos territoriais*<sup>6</sup> que fazem da guerra fiscal um mecanismo mais amplo do que a questão fiscal propriamente dita.

Outro ponto importante está relacionado ao uso privado de recursos públicos, que em hipótese alguma pode se dar de forma aleatória. Os benefícios gerados pelo uso público de recursos da sociedade têm que ser maior que seu custo de oportunidade - que é medido pelos benefícios sociais gerados pelo uso privado desses recursos Varsano(1997). Trata-se de uma questão estratégica dos estados. Além de não arrecadar, são realizadas modernizações territoriais, para a chegada das empresas, que nem sempre servem a maior parte da população. Vale lembrar que do *prima* empresarial, os custos de locação não se restringem aos valores cobrados em tributos, mas também a uma boa rede de infraestrutura, estabilidade política, mão-de-obra qualificada e outros fatores, que são elementos caros para aquelas localidades ainda destituídas desses recursos<sup>7</sup>.

Nessa linha reflexiva Santos (1996) apresenta que da mesma forma que o território é *normado* por leis jurídicas formais ele se apresenta *como norma* às ações. Ou seja, há uma série de leis que o normatiza, como por exemplo os impostos, mas ele mesmo, em função dos acréscimos técnicos desiguais, acaba por se tornar uma norma. “A produtividade e a competitividade deixam de ser definidas devido apenas à estrutura interna de cada corporação e passam, também, a ser um atributo dos lugares. E cada lugar entra na contabilidade das empresas com diferente valor. A guerra fiscal é, na verdade, uma guerra global entre lugares” Santos (2002:88).

A dimensão territorial, portanto, é de suma importância. Além de elemento fundamental para ocorrência desse evento, ele é também revelador de um uso corporativo do território, que acarreta em mecanismos nocivos àqueles que estão inserido nele, território, mas se encontram fora do processo, ou melhor, não estão qualificados. Como veremos adiante, a maior parte das obras de infra-estrutura realizadas pelos governos, beneficiaram, quase com exclusividade, as atividades das empresas. É por isso que Souza (2000:5), com o que denominou Grito do Território, reafirma que: “(...) a geografia escancara o que os números escamoteiam, ou seja, a paisagem geográfica e os seus significados (sua essência) são reveladores das desigualdades sócio-territoriais”.

---

<sup>6</sup> Chamamos aqui de *incentivos territoriais* os mecanismos de atração de empresas via obras públicas e doações de terrenos praticados pelos estados e municípios, bem como melhoramento de vias, doações de terrenos, garantias de acesso a energia elétrica e outras benfeitorias.

<sup>7</sup> Sobre esse assunto ver Arbix(2002). “De acordo com Cheshire e Gordon, a competição territorial sempre se configura como um ‘processo implícito ou explícito de disputa com outras regiões’ (1996, p. 385), processo este que inclui uma série enorme de incentivos econômicos, de infra-estrutura e mesmo de formação e qualificação de fornecedores e trabalhadores”.

**Tabela 2**  
**Estimativa de Renúncia do ICMS pos Estados - 2003**

<b>Estados</b>	<b>Renúncia em Bilhões de Reais</b>	<b>Renúncia em % da Receita</b>
Bahia	2,5	49
Ceará	0,6	28
Goiás	1,8	60
Distrito Federal	0,6	33
Mato Grosso	0,95	51
Mato Grosso do Sul	0,7	53
Minas Gerais	2,5	26
Paraná	2,4	41
Rio de Janeiro	2,2	21
Rio Grande do Sul	1,7	23
Santa Catarina	0,9	23
São Paulo	4,2	11
Outros	2,95	21
<b>Total</b>	<b>24</b>	<b>23</b>

Fonte: [www.estadao.com.br](http://www.estadao.com.br) estimativa realizada a

partir de dados das Secretarias das Receitas Estaduais

Apesar desses mecanismos de isenções fiscais serem defendidos como um elemento fundamental para a diminuição das disparidades regionais, segundo dados do Ministério da Fazenda (ver tabela 2) a região que apresenta a maior renúncia fiscal é o Sudeste, com cerca de 40% de renúncia tributária em valores absolutos. Se somadas as renúncias do Sul e do Sudeste, veremos que esse número chega a 60% do total não arrecadado no Brasil. Porém, se observarmos o quanto que essas renúncias representam nas receitas dos estados, chegaremos a números desastrosos. De todos os estados do Sul e do Sudestes o único que passa a casa dos 25% de renúncia é o Estado do Paraná, com 40%. Já os estados do Centro-Oeste renunciam mais de 50% das suas receitas, tendo o estado de Goiás como o recordista nacional, 60% de renúncia. Ou seja, apesar da renúncia em reais ser concentrada no Sul e no Sudeste, a arrecadação desses estados mais ricos

continua alta. Enquanto, os estados do Centro-Oeste e em particular a Bahia perdem mais de 50% das suas receitas com isenções. Vale ressaltar que esses estados do Sul e do Sudeste participando dessa forma de atração de investimentos, entram com vantagens significativas em relação às heranças materiais que seus territórios possuem.

### **O caso do setor automotivo**

A maior parte dos setores produtivos receberam os benefícios públicos assegurados pela guerra fiscal, mas o caso automotivo merece destaque pelo peso dos investimentos que alguns estados fizeram. É por esse motivo que esse item do artigo trará algumas reflexões a cerca desse setor.

A presença de multinacionais no setor automotivo não é novidade no Brasil, nem tampouco surgiu apenas na década de 1990. Mas é inegável que no período pós-1993, houve uma entrada gigantesca de multinacionais produtoras de veículos automotores e também um processo de realocação das que já produziam no Brasil. Exemplos de empresas que participaram desse processo não faltam: Volkswagen, Ford, General Motors, Fiat, Mercedes-Bens, Renault, Detrit Corporation, Chrystaler (em parceria com a BMW), Skoda (empresa Tcheca de caminhões), Ásia Motors, Honda, Tianjing do Brasil, Kurim, Mitsubishi, Troller, Subaru, Speed Cross, Hyundai, Peugeot, Toyota e outras, Santos e Silveira (2002).

Nesse setor produtivo não há indícios de exceção. Todas tiveram benefícios e “dentre os incentivos que as grandes empresas vêm recebendo para alocar seus novos investimentos, destacam-se a renúncia fiscal, deferimento de impostos, crédito fácil e farto, obras de infra-estrutura e doações governamentais que, praticamente, estão financiando suas novas fábricas” Arbix (1999:2). Para o mesmo autor, a possibilidade de dinamismo econômico é pouco provável, assim como a geração de empregos, além duvidosa, assunto que será discutido adiante, também gera efeitos perversos nos caso de mudança na localização das plantas produtivas que trazem desemprego àquelas localidades nas quais estavam inseridas.

Mostraremos, agora, alguns casos principais de indução de investimentos na indústria automobilística dando ênfase as seguintes análises: distribuição espacial dos investimentos; quantidade de empregos; custo por emprego, em alguns casos; total de isenções; custo das obras de infra-estrutura e qualidade dessas obras, ou seja, para que finalidades elas podem servir senão as industriais.

A distribuição dos incentivos do que ficou conhecido como Novo Regime Automotivo<sup>8</sup>, de forma alguma, teve preocupação ou mesmo viabilização de acordos para

---

<sup>8</sup> “O Novo Regime Automotivo, editado em 1995, estabeleceu uma série de vantagens baseadas na diferenciação entre empresas com fábricas instaladas no Brasil e as demais empresas. Para as

uma realocação mais distributiva das indústrias automotivas. A figura 1 representa bem essa afirmação. Do total de incentivos, apenas Mato Grosso do Sul, Goiás, Paraíba e Bahia foram estados que estão fora do eixo Sul-Sudeste e que participaram mais acintosamente desse conflito. Não que esse setor, em especial, represente a totalidade dessa dinâmica, mas caso a guerra fiscal fosse efetivamente um mecanismo de diminuição de disparidade regionais, outros estados conseguiriam atrair instalações desse setor. A Bahia, por exemplo, só obteve grande investimento graças à instalação da fábrica da Ford, que na realidade tinha preferência para o estado do Rio Grande do Sul, mas obteve retaliações do mesmo.

**Figura 1**  
**Distribuição Territorial dos Investimentos**  
**Credenciados no Novo Regime Automotivo**  
**(1996-2001), por Estado**

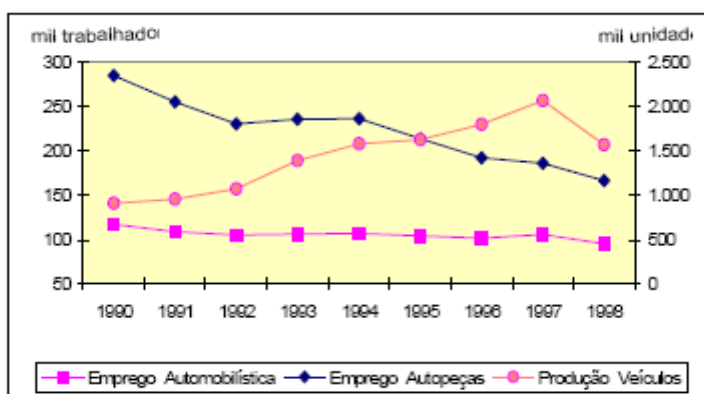


Fonte: Rodríguez-Pose e Arbix, 2001.

primeiras, alíquotas de importação substancialmente menores para veículos completos (50% menor). Máquinas e ferramentas teriam alíquotas zero. Autopeças poderiam ser importadas com alíquota inicial de apenas 2%. O NRA obteve êxito na atração de novas fábricas. Ao mesmo tempo, apresentava desequilíbrios, beneficiando mais as montadoras e expondo à competição o setor de autopeças. Ignorou a questão trabalho, assim como as referentes à tecnologia, à recapacitação e outras. Foi a primeira peça de política industrial significativa elaborada após a interrupção das atividades da Câmara Setorial da Indústria Automobilística, arranjo tripartite (de curta existência, mas bem-sucedido), voltado para a elaboração de políticas industriais para o setor" Arbix (2002). Para uma análise mais detalhada dessa experiência ver: Cardoso e Comin, 1993; Arbix, 1996; Arbix e Zilbovicius, 1997.

Na questão da geração de empregos, mesmo havendo diversas ressalvas, as análises estatísticas revelam algumas preocupações. Em primeiro lugar, a indústria já não é o setor que mais emprega e esse fato já vem ocorrendo há décadas. Segundo dados do Relatório da Competitividade Setorial da Indústria Brasileira de 1999, realizado pela CNI (Confederação Nacional da Indústria), dos onze setores estudados<sup>9</sup>, todos sem exceção, tiveram queda do número total de empregados. A indústria automobilística não foge a essa realidade, “a produção industrial, em especial, a da indústria automobilística, tem se desenvolvido no sentido de um modelo poupador de mão-de-obra” Motin et alli (2002). Os gráficos abaixo, disponibilizados pela ANFAVEA<sup>10</sup> (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores), ilustram bem o caso.

**Gráfico 1**  
**Evolução Emprego x Produção de Veículos**



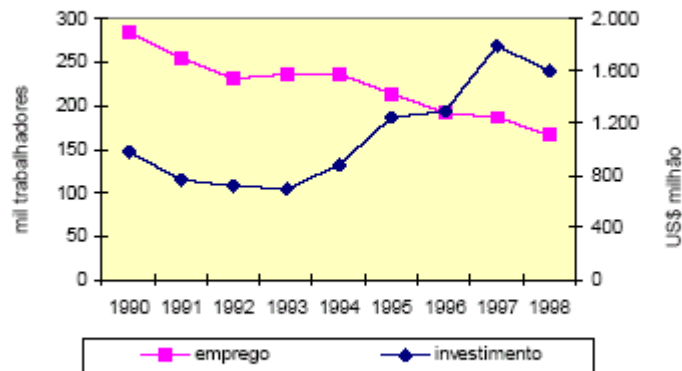
Fonte: Anfavea, Sindipeças

No gráfico 1, fica claro que para um aumento considerável na produção de veículos, o número de trabalhadores tanto na indústria automobilística quanto na de Autopeças não cresceu. Pelo contrário, na primeira não houve uma queda considerável do número de empregados, mas a relação trabalhador por veículo produzido diminuiu. Já na segunda, podemos observar, diretamente, que houve uma queda considerável do número de trabalhadores. Se observarmos o gráfico 2 e 3, os investimentos na década de 1990 no setor de autopeças cresceu enquanto o número de trabalhadores diminuiu diretamente. E para a indústria automobilística, enquanto os investimentos praticamente triplicaram, o número de empregados continuou estável.

<sup>9</sup> Metalúrgica, Mecânica, Material Elétrico e de Comunicação, Material de Transporte, Papel e Papelão, Borracha, Química, Produtos de Matéria Plástica, Têxtil, Vestuário e Calçados, Produtos Alimentares.

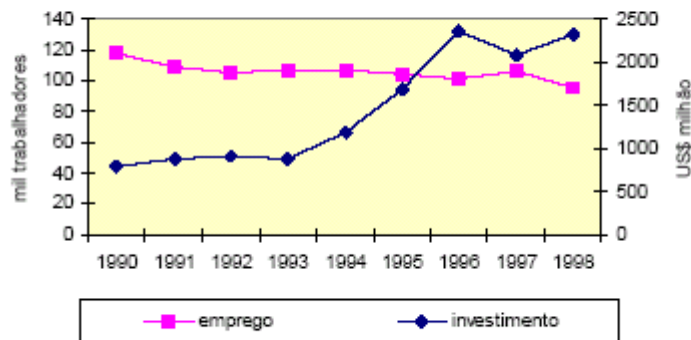
<sup>10</sup> site: [www.anfavea.com.br](http://www.anfavea.com.br)

**Gráfico 2**  
**Indústria Autopeças – Evolução Emprego e Investimento**



Fonte: Sindipeças

**Gráfico 3**  
**Indústria Automobilística – Evolução Emprego e Investimento**



Fonte: Anfavea

Em relação ao custo que a geração de empregos nesse setor Alves (2001), mostra que nos acordos realizados entre a Mercedes-Benz e o governo do estado de Minas Gerais, a General Motors e o estado do Rio Grande do Sul e a Renault e o estado do Paraná contaram com um custo fiscal para o país de R\$1.803.463.023,00 e resultaram na geração de algo entre 4.500 e 5.500 empregos diretos. Ou seja, mais de R\$300.000,00 por emprego gerado<sup>11</sup>. É claro que indiretamente foram gerados empregos no setor terciário, mas de qualquer forma, devemos tomar cuidado pelo fato de que essas outras empresas, na maior parte de pequeno e médio porte, que possuem dificuldades financeiras, não foram assistidas por programas de crédito ou isenções fiscais tão claros quanto as grandes.

No caso particular da instalação da fábrica da GM em Gravataí, RS, ficou explícita essa confusão criada em torno das expectativas de geração de empregos. A Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (FIERGS) realizou três estudos sobre a criação

<sup>11</sup> Sobre essa questão ver Arbix (2002). O autor mostra uma comparação entre os custos governamentais para atração de empresas no Brasil e nos EUA.

de empregos diretos e indiretos promovidos pela instalação da GM. No primeiro, concluiu-se que seriam gerados 1.300 diretos e 200 mil indiretos. No segundo, essa estimativa abaixou em 100 mil postos. Por fim, o mesmo estudo indicou que seriam gerados 40 mil empregos Arbix (2002).

Além da questão dos empregos, as reflexões sobre os impactos das obras de infraestrutura são fundamentais. Os custos para a realização das mesmas são altos e seus benefícios em relação a um uso cidadão são questionáveis.

Já foi mencionado anteriormente que isenções de impostos, na maior parte dos casos, dizem respeito a uma parcela do imposto que não existe nas contas públicas exatamente pelo fato da empresa ainda não estar instalada. Por outro lado, as obras que constam como parte dos protocolos representam gastos imediatos que em várias ocasiões os governos não tem esse dinheiro, ou mesmo, poderia utilizá-lo para outros fins. Alves (2001), sistematizou os dados de isenções fiscais e benefícios orçamentários. A tabela 3 mostra o estudo.

**Tabela 3: Benefícios Orçamentários e Tributários por Contrato – Indústria Automobílica**

<b>Mercedes-Benz</b>	<b>690.547.740,00</b>
Benefício Orçamentário (R\$)	
Terreno	50.500.000,00
Infra-estrutura	0,00
Crédito para Capital Fixo e de Giro	60.636.705,00
Crédito para Capital Fixo	7.117.810,00
Crédito à Comercialização	16.757.790,00
Total	135.012.305,00
Benefício Tributário (R\$)	
Crédito para Capital de Giro (diferimento)	555.535.435,00
Total	555.535.435,00
<b>General Motors</b>	<b>759.576.684,00</b>
Benefício Orçamentário (R\$)	
Terreno	11.000.000,00
Infra-estrutura	130.000.000,00
Crédito para Capital Fixo	82.238.138,00
Total	223.238.138,00
Benefício Tributário (R\$)	
Financiamento à aquisição de máq. e equip.	15.904.166,00
Crédito para Capital de Giro (diferimento)	451.244.379,00
Restituição do Investimento	69.190.001,00



Total	536.338.546,00
<b>Renault</b>	<b>353.338.599,00</b>
Benefício Orçamentário (R\$)	
Terreno	15.000.000,00
Infra-estrutura	150.000.000,00
Total	165.000.000,00
Benefício Tributário (R\$)	
Diferimento do ICMS	188.338.599,00
Total	188.338.599,00
<b>Total Geral</b>	<b>1.803.463.023,00</b>

Fonte: Alves (2001)

A soma total dos benefícios é de R\$ 165.000.000,00, para a Mercedes-Benz, R\$223.238.138,00, para a General Motors e R\$135.012.305,00, para a Renault. Ainda que esses números não representem a maior parte dos benefícios previstos, essas quantias são consideráveis em termos de obras públicas.

Abaixo realizaremos uma sistematização<sup>12</sup> dos dados relativos aos incentivos territoriais promovidos em ação conjunta dos estados e municípios que fizeram parte dos principais acordos com as montadoras.

A instalação da fábrica da Mercedes-Benz em Juiz de Fora, Minas Gerais, contou com: créditos, financiamentos e períodos de carência para pagamento; a doação de um terreno de 28 milhões de m<sup>2</sup>, isento de pendências e demandas judiciais; urbanização das margens do Rio Paraibuna; sistema de esgoto; acesso, sem custos a sistemas de tratamento de efluentes líquidos da empresa; viabilização de acessos viários da estrada BR-040; implantação de um ramal ferroviário; construção de pátios de estacionamento; pista de testes; obras para fornecimento de energia; instalação de uma brigada de incêndio, próximo à fábrica; .

O contrato entre a Volkswagen<sup>13</sup> e o governo do Estado do Rio de Janeiro para a instalação de uma unidade produtiva em Resende, contou com: construção de um centro de treinamento em Angra dos Reis; complementação do gasoduto que corta Resende até a porta da empresa; compromisso de fornecimento de 4,4 milhões de m<sup>3</sup> de gás/ano.

A chegada da Renault em São José dos Pinhais, Paraná, estabeleceu no acordo: doação de um terreno de 2,5 milhões de m<sup>2</sup>, acrescido de terraplanagem e drenagem do mesmo; construção de uma subestação da Copel; ramal ferroviário ligado empresas à rede; linha permanente de transporte coletivo; berço e pátio exclusivo no Porto de Paranaguá;

<sup>12</sup> Fonte: Cavalcanti, C. E. G. e Prado, S. *Aspectos da Guerra Fiscal no Brasil*. Brasília: Ipea/Fundap, 1998 e Alves (2001).

<sup>13</sup> Os dados sobre esse contrato não estão disponibilizados, mas servem de referência como exemplo.

abastecimento de água; redução de 25% na tarifa de energia elétrica; e construção de uma pequena usina elétrica, exclusiva da fábrica.

Por fim, no contrato ente a General Motors e o Governo do Rio Grande do Sul, município de Gravataí, ficou estipulado: subsídio do estado na aquisição do terreno no valor de R\$ 11 milhões, acrescido de terraplanagem e urbanização do terreno; instalação de rede de gás natural; fornecimento preferencial de energia elétrica; manutenção de rodovias e construção de todos os acessos viários necessários à planta; construção de terminal fluvial completo de uso exclusivo da GM, terminal marítimo privativo; melhoria das rodovias de acesso; instalação de linhas de efluentes sanitários e industriais; tratamento de efluentes e de resíduos sólidos.

Podemos observar, que nos casos de Minas Gerais, Paraná e Rio Grande do Sul foram doados terrenos públicos de grandes proporções para a instalação dessas fábricas, principalmente no caso de Minas Gerais. Sem entrar no mérito dos possíveis usos que esses terrenos poderiam representar para esses estados, mas ressaltando que são públicos e foram passados à esfera privada, privilegiando uma única empresa, sem garantias rígidas de permanência da mesma.

As obras de infra-estrutura também revelam incentivos territoriais gritantes. São vários tipos de interferência urbana que contam com dinheiro público e privilegiam, quase que exclusivamente, a empresa. Alguns deles ainda podem ser extremamente úteis para obtenção, por parte das mesmas, de certificados de qualidade, mas que na realidade são serviços prestados pelo estado. Fazemos referência, aqui, das coletas de resíduos industriais e tratamento de efluentes, que são, hoje, elementos fundamentais para a garantia desses certificados.

Das outras formas de incentivos territoriais elencadas na sistematização realizada acima, as obras de modernização de estradas, partes exclusivas em portos, construção de ferrovias e fornecimento de energia devem ser analisadas com maior cuidado. Atividades que tem por princípio dinamização de setores restritos e que promovem toda uma modificação do território para uso dos mesmos são perigosas já que, em função do seu caráter restrito, na ocorrência de uma falência, todas essas obras podem se tornar obsoletas e, portanto, representar prejuízos astronômicos para os estados e municípios. Não podemos esquecer que são recursos públicos tão escassos e mal direcionados em um país como o Brasil.

### **Considerações Finais**

A estrutura federativa brasileira tem sido centro de diversos debates no Brasil. Mesmo mantendo características centralizadoras, vimos que os estados conseguem

promover políticas competitivas entre si, fazendo uso de alguns mecanismos político-fiscais. O que se convencionou chamar de Guerra Fiscal é exemplo claro disso.

A formação territorial brasileira, marcada por fortes desigualdades regionais, suscitou políticas de ajustes das mesmas, que até a década de 1990 contou com grandes projetos do governo central. Mecanismos de isenção fiscal para atração de investimentos sempre ocorreram, mas nessa mesma década tomaram grandes proporções e acabaram por promover uma disputa com caráter mais competitivo do que corretivos das desigualdades. Apesar dessas isenções terem sido defendidas como políticas capazes de diminuição dessas disparidades, a observação das conseqüências dessa política acabou não trazendo resultados expressivos.

A somatória dos incentivos territoriais acrescidas dos créditos e isenções fiscais, no caso do setor automotivo, indicou que um volume considerável de recursos foi destinado a um número muito restrito de empresas, que ao contrário do que se pregava, não são tão empregadoras e não promoveram diminuição dos desequilíbrios regionais. Todo cuidado é pouco quando se trata de atração de investimentos, mesmo porque, caso ocorra algum tipo de crise relacionada a algum desses setores privilegiados, as dificuldades que os estados encontrarão para mantê-las em funcionamento serão grandiosas. Ora, já contando com inúmeros incentivos, quais seriam os mecanismos que serviriam de alavanca?

As mudanças estruturais que ocorreram na década de 1990 trouxeram conseqüências territoriais desastrosas, principalmente no que diz respeito a um uso cada vez mais corporativo do território. Exemplos como o da guerra fiscal devem ser melhor analisados a partir de cuidadosas estratégias, caso a sociedade brasileira deseje um desenvolvimento verdadeiramente nacional e distributivo de suas riquezas.

## REFERÊNCIAS

ABRUCIO, F., *Os Barões da Federação: os governadores e a redemocratização brasileira*, São Paulo, Hucitec/Departamento de Ciências Políticas, USP, 1998.

ALVES, M. A. da S., 2001, "Guerra Fiscal e Finanças Federativas no Brasil: o Caso do Setor Automobilístico", Dissertação de Mestrado, IE/UNICAMP, Campinas.

ANDRADE RODRIGUES, D., "O Papel dos Governos Estaduais na Indução do Investimento: A Experiência dos Estados do Ceará, da Bahia e de Minas Gerais", *Revista do BNDES*, nº 10, p. 151-174, dez. de 1998.

ARBIX, Glauco. "Políticas do desperdício e assimetria entre público e privado na indústria automobilística". *Rev. brasileira de Ciências Sociais*, vol.17, no.48, p.109-129, fev. 2002.

\_\_\_\_\_, "Estratégias do Desperdício. A Guerra Fiscal e as Incertezas do desenvolvimento", *Revista Tempo Social*, vol.11, 1999.

CAMPANÁRIO, de Abreu Campanário e SILVA, Marcello Muniz da, "Fundamentos de uma nova política industrial". in: Fleury, M. T. L. e Fleury, A. (orgs.), *Política Industrial 1*. PUBLIFOLHA/BIBLIOTECA VALOR, São Paulo, 2004.

- CASTILLO, RICARDO., et al., “Três Dimensões da Solidariedade em Geografia”, in: *Experimental*, nº3, ano II, p.69-97, 1997.
- CATAIA, M. A., “Território Nacional e Fronteiras Internas. A Fragmentação do Território Brasileiro”, Tese de Doutorado – FFLCH/USP, São Paulo, 2001.
- CNI, *Relatório da competitividade setorial da indústria brasileira*, [equipe técnica: Susana Maria Kakuta, ... et al.]. – Brasília, D.F.: CNI, COMPI, 1999.
- LEME, H. J. de C., “A Espacialidade do Desenvolvimento: As Cidades na Região Centro-Oeste”, in: GONÇALVES, M. F., BRANDÃO, C. A., GALVÃO, A. C. F. (orgs), *Regiões e Cidades, Cidades nas Regiões: o Desafio Urbano-Regional*, São Paulo: Ed. UNESP: ANPUR, 2003.
- MOTIM, B. M. L., “Indústria Automobilística no Paraná: Implicações Sobre o Emprego e as Relações de Trabalho”, in: Nabuco, M. R., Neves, M. de A., Carvalho Neto, A. M. de, *Indústria Automotiva: a Nova Geografia do Setor Produtivo*, Rio de Janeiro: DP&A, 2002.
- PRADO, S.; CAVALCANTI, C. E. G., 2000, *Guerra Fiscal no Brasil*, Fundap: Fapesp; Brasília: Ipea, São Paulo.
- PRADO, S. (Coord), 1999, *A Guerra Fiscal no Brasil: três estudos de caso: Minas Gerais, Rio de Janeiro e Paraná*, Edições Fundap/Fapesp. (Estudos de Economia do Setor Público, 5), São Paulo.
- PRADO, S. (Coord.), *Partilha de Recursos na Federação Brasileira*, São Paulo: Fapesp: Fundap; Brasília: Ipea, 2003.
- REZENDE, F., “Reforma Tributária e Federação”, in *Reforma Tributária em Questão/Lauro Morhy...[et al.]*, Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2003.
- RODRIGUES, L., *Geopolítica do Brasil*. Rio de Janeiro, Bibliex, 1947.
- RODRÍGUEZ-Pose, A. & Arbix, G., “Strategies of Waste: bidding wars in the Brazilian automobile sector”. *International Journal of Urban and Regional Research*, 25 (1): 134-154, 2001.
- SANGUIN, A.-L., *La Géographie Politique*, Paris, PUF, 1977.
- SANTOS, M., “Guerra dos Lugares”, in *O País Destorcido: o Brasil, a globalização e a cidadania*, São Paulo: Publifolha, 2002.
- SANTOS, M., *A Natureza do Espaço*, São Paulo: Ed. Hucitec, 1996.
- SANTOS, M.; SILVEIRA, M.L., *O Brasil: território e sociedade no início do século XXI*, Rio de Janeiro: Ed. Record, 2001.
- SOUZA, Celina., “Federalismo e descentralização na Constituição de 1988: processo decisório, conflitos e alianças”. *DADOS-Revista de Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, Vol. 44, nº 3, pp.513-560, 2001.
- SOUZA, M. A. A. de, “Relatório Técnico Científico Final”. *Projeto – Território Lugar e Poder – Formação do Território Brasileiro/FAPESP*, Campinas, 2000.
- VARSANO, R., “A Guerra Fiscal do ICMS: Quem Ganha e Quem Perde”, Texto Para Discussão nº 500, Rio de Janeiro:IPEA, 1997.