

Programas Estaduais de Desenvolvimento Industrial como fonte alternativa de ampliação da estrutura de capital de uma empresa

Autores

MARCIA ZANIEVICZ

Universidade Federal de Santa Catarina

ALTAIR BORGERT

Universidade Federal de Santa Catarina

ARI FERREIRA DE ABREU

Universidade de São Paulo

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo identificar os Programas de Desenvolvimento Industrial - PDI dos estados objeto da amostra selecionada e conhecer as principais características dos incentivos fiscais contemplados nesses programas. Trata-se de um estudo de natureza descritiva com enfoque qualitativo elaborado a partir de uma amostra de seleção racional, que busca evidenciar as diversas formas de incentivos disponíveis nos estados pesquisados que podem ser utilizadas pelas empresas como forma alternativa de captação de recursos para ampliar a sua estrutura de capital. Tal compreensão é relevante quando relacionada às dificuldades que as empresas de modo geral têm de captar recursos quando pretendem executar projetos de implantação, ampliação ou revitalização de suas instalações. Em paralelo apresenta uma comparação entre a evolução do número de unidades locais, mão-de-obra ocupada e evolução do PIB dos estados pertencentes a amostra comparativamente ao Brasil. As conclusões obtidas indicam que tais incentivos podem se constituir como uma importante fonte de captação de recursos, porém, se recomenda que sejam analisados outros fatores igualmente relevantes como localização geográfica dos estados e seus canais de distribuição.

Palavras-Chave: Incentivo Fiscal. Estrutura de Capital. Financiamento.

1 Introdução

Uma empresa que planeja executar projetos de ampliação, renovação tecnológica e até mesmo a implantação de um novo empreendimento necessita, para poder viabilizar seus projetos, avaliar e se for o caso aperfeiçoar sua estrutura de capital, seja ela própria ou de terceiros, a fim de suportar os desembolsos de caixa normalmente exigidos para sua execução.

Para Gitman (1997) as empresas que desejam ampliar esta estrutura podem recorrer a quatro fontes básicas de obtenção de recursos de longo prazo: empréstimos a longo prazo, ações preferenciais, ações ordinárias e lucros retidos.

Em relação às fontes de empréstimos citadas por Gitman, Gava & Vieira (2003) escrevem que no Brasil, entre os anos de 1995 e 2002, as empresas investiram em média,

menos do que os índices inflacionários, e os autores relacionam essa situação com as dificuldades para obtenção de recursos.

Lemes Júnior (2002), escrevendo sobre as limitações existentes para a obtenção de recursos financeiros no Brasil, salienta que, de forma geral, as linhas de financiamento de longo prazo são escassas e se limitam ao BNDES. Afirma também que as grandes empresas podem recorrer ao mercado financeiro internacional, porém, empresas de pequeno e médio porte ficam restritas ao autofinanciamento.

Considerando as dificuldades mencionadas, uma forma alternativa das empresas obterem recursos necessários à ampliação de sua estrutura de capital é através de seu ingresso em um Programa de Desenvolvimento Estadual, que contenha políticas de incentivos fiscais, capazes de dar suporte a sua necessidade de financiamento.

Royal (2004, p.73) escreve que políticas de incentivo fiscal, são aplicadas em vários países tais como Estados Unidos, Alemanha, Coréia e Brasil. “Na Alemanha Oriental, pequenas e medias empresas podem obter até 50% do seu capital investido em dinheiro, enquanto grandes corporações 35%. Na Coréia do Sul, a cidade de Changwon atrai fabricas estrangeiras com empréstimos baratos e abatimento de impostos.”

Este trabalho procura a partir da percepção da importância da gestão da estrutura de capital e limitações existentes na obtenção de recursos para este fim, identificar e conhecer as principais características dos programas de incentivos fiscais da amostra, que podem contribuir para a obtenção de recursos destinados a formação desta estrutura.

De forma secundaria, o artigo apresenta também uma análise da evolução no número de unidades locais¹, PIB e do número de pessoas ocupadas entre os anos de 1996 e 2002, da amostra, comparativamente com a evolução dos mesmos indicadores, no estado de São Paulo e no Brasil. A intenção é de inferir mediante a sua evolução, se as empresas estão utilizando os programas de incentivos fiscais como fontes de captação de recursos.

1.1 Metodologia

O presente artigo é um estudo de natureza descritiva com enfoque qualitativo elaborado a partir de uma amostra de seleção racional (Richardson, 1989) selecionada da seguinte forma: a) universo da pesquisa que é composto pelos estados brasileiros; b) amostra, que nesse caso é constituída pelos estados do universo pesquisado que no ano de 2002 possuíam, conforme dados do IBGE, entre cem mil e setecentas mil unidades locais em seu território, totalizando desta forma como objeto de amostra nove estados.

No processo de coleta e análise dos dados, inicialmente foi identificado o número de unidades locais por unidade da federação no ano de 2002. A tabela 1 apresenta os dados coletados em ordem crescente de número de unidades locais. Os estados em negrito fazem parte da amostra selecionada.

Estados	Ano: 2002	Estados	Ano: 2002
Amapá	7.491	Pará	63.612
Roraima	8.319	Espírito Santo	101.696

¹ Unidades Locais é definido por IBGE (2004, p. 273) como: “Endereço de atuação da empresa que ocupa, geralmente, uma área contínua, no qual são desenvolvidas uma ou mais atividades econômicas, identificado pelo número de ordem (sufixo) da inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica – CNPJ, do Ministério da Fazenda”.

Acre	9.967	Pernambuco	133.326
Tocantins	25.446	Ceará	155.949
Sergipe	25.735	Bahia	248.800
Rondônia	31.821	Santa Catarina	278.975
Amazonas	32.671	Rio de Janeiro	390.118
Alagoas	38.380	Paraná	404.888
Piauí	44.827	R. G. do Sul	562.353
R. G. do Norte	52.999	Minas Gerais	625.820
Paraíba	57.571	São Paulo	1.602.315
Maranhão	60.017	Total	4.963.096

Fonte: IBGE (2004)

Tabela 1 – Número de unidades locais, por unidade da federação no ano de 2002

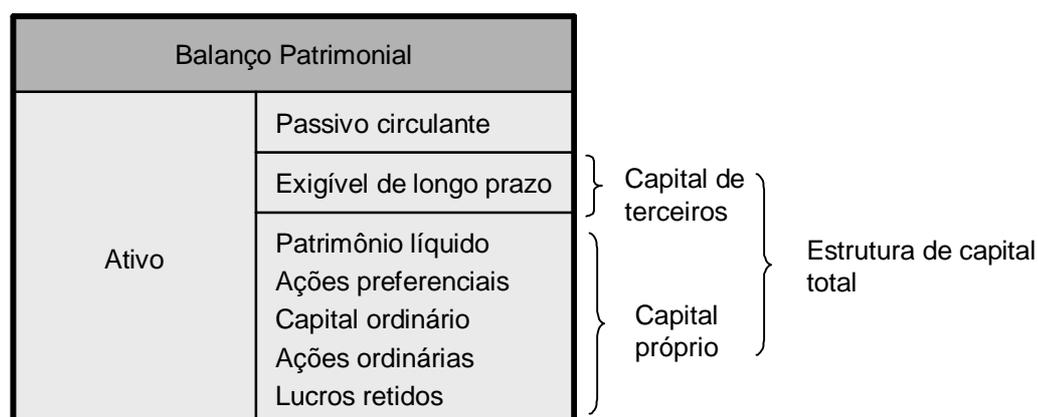
2. Estrutura de Capital

A Estrutura de Capital de uma empresa pode ser definida como a combinação de vários tipos de capital de terceiros e capital próprio com o objetivo de financiar as atividades de investimento (ROSS, 2002). O capital de terceiro é formado pelos empréstimos de longo prazo contraídos pela empresa enquanto o capital próprio se forma a partir da venda de ações ou cotas e de retenção de lucros.

Para Lemes Junior et al (2002) a estrutura de capital se difere da estrutura financeira devido ao fato desta última abranger todos os componentes do passivo apresentados no balanço patrimonial, enquanto a estrutura de capital contempla apenas os valores registrados como financiamentos de longo prazo.

As fontes de capital estão representadas no balanço patrimonial pelos itens apresentados no lado direito, exceto os itens classificados como passivo circulante. A figura 1 traz a representação da estrutura de capital de uma empresa em um balanço patrimonial.

Para Gitman (2004) as decisões relacionadas à composição da estrutura ótima de capital são complexas e de difícil determinação pois são influenciadas por outras variáveis de gestão.



Fonte: Gitman (1997, p. 445)

Figura 1 - Estrutura de capital

Leite (1982) traz uma outra divisão para a estrutura de capital, separando-a em externa e própria, sem preocupar-se com a temporalidade de sua exigibilidade. Sua análise está

voltada para avaliar a melhor estrutura do capital entre própria e de terceiros a curto e longo prazo. Para aquele autor, a expressão Estrutura de Capital está relacionada às proporções dos itens integrantes do Passivo Total, como apresentadas pelas análises verticais dos Balanços Patrimoniais.

A administração financeira das empresas deve se focar em três decisões fundamentais: financiar, investir ou distribuir dividendos. No caso de decisão de financiamento, é necessário que a empresa avalie se os custos dos financiamentos são compatíveis com sua capacidade de geração de lucro (LEITE, 1982).

O mesmo autor comenta que quando uma empresa assume custos de empréstimos superiores à lucratividade operacional, até certo prazo, o mercado (investidores financeiros e acionistas) entende como um sacrifício para obtenção de retornos futuros. O autor sugere que, quando esses custos elevados de financiamento persistem ao longo do tempo, o sistema econômico entende que a empresa é inviável e desta forma decide por sua extinção.

A forma como o mercado promoverá extinção da empresa se dá pelos seguintes mecanismos: i) uma depressão no preço das ações no mercado secundário, inviabilizado assim a emissão de novas ações; ii) exigência de taxas maiores e prazos menores por parte dos agentes financeiros, por conta do nível crescente de risco que passam a assumir nas transações com tais empresas (LEITE, 1982).

Desta forma, considerando-se que uma das funções inerentes à administração financeira de uma empresa está relacionada com a busca de recursos capazes de atender suas necessidades de capital sem, no entanto, colocar em risco sua própria sobrevivência. Assim, Lemes Júnior et al (2002) em uma análise das opções disponíveis no mercado brasileiro, para obtenção de recursos necessários a execução de decisões de investimento que impactam nesta estrutura de capital, consideram como relevante avaliar a carga tributária aplicada à mesma. Eles salientam ser importante aproveitar incentivos proporcionados por estados e municípios. Tal posicionamento traz a necessidade de compreender como se promove tais incentivos fiscais, para que desta forma seja possível sua utilização.

3. Incentivo Fiscal

Incentivo Fiscal é definido como uma ferramenta utilizada pelo setor público, seja na esfera federal, estadual ou municipal, para promover o processo de desenvolvimento, podendo estar relacionado a determinadas regiões geográficas ou segmentos de atividade e consiste na renúncia do governo de parte de sua receita em troca de investimento em operações ou atividades sob determinadas condições (SANCHES, 1997).

Tal prática tem sido amplamente utilizada a nível mundial. Sobre esse assunto Bruner (1998) apresenta um índice de carga tributária comparando o Texas com outros 12 estados norte-americanos em relação ao seu sucesso em atrair fábricas de semicondutores. Hahn (1996) faz uma contraposição, na tentativa de avaliar em que momento é interessante para o estado utilizar incentivos fiscais para atrair ou reter empresas. Weiss (2001) comenta e descreve brevemente tipos de incentivos federais e estaduais disponíveis em seu país. Faulk (2002) apresenta uma análise quantitativa na tentativa de avaliar se políticas de incentivos fiscais criam emprego. Royal (2000) aborda sobre a disputa entre países para atrair e reter empresas.

No Brasil, percebe-se, de modo geral, que os estados abrangidos por esta pesquisa, prevêm em suas legislações à concessão de incentivos fiscais e que esta forma de incentivo se insere em um programa que é normalmente denominado: Programas de Desenvolvimento Industrial – PDI.

A maneira como os PDI's são administrados varia muito de estado para estado. Mas em termos gerais, pode-se destacar os seguintes benefícios:

- Cessão ou venda de terrenos e/ou galpões industriais;
- Apoio para infra-estrutura necessária à instalação ou ampliação de estabelecimentos;
- Participação acionaria;
- Diferimento do Imposto Sobre Circulação de Mercadorias – ICMS;
- Redução da base de cálculo do ICMS;
- Financiamento;
- Crédito Presumido do ICMS.

Autores como Nascimento (2002) e Regueira (2003) questionam sobre os possíveis malefícios causados aos cofres dos estados em decorrência da prática de concessão de tais benefícios, porém este trabalho não pretende abordar os efeitos que a “guerra fiscal”², impulsionada por tais programas, pode vir a gerar aos estados praticantes.

Em relação aos setores beneficiários, é importante observar que cada estado tem seu próprio critério para definição de enquadramento dos setores econômicos que serão considerados prioritários.

Em geral, a determinação de prioridade está relacionada com os interesses de desenvolvimento de determinados pólos industriais considerados relevantes para os estados, promotores, seja por razões geográficas, econômicas ou de fornecimento de matéria-prima ou mão-de-obra disponível na região, dentre outras.

Alguns programas são extremamente específicos na definição dos segmentos que receberam apoio e outros apresentam maior flexibilidade em relação aos segmentos apoiados, como por exemplo: o Estado do Rio de Janeiro e de Santa Catarina respectivamente.

O quadro 1 traz os resultados do levantamento de dados, que foi elaborada a partir de consulta aos sites das secretarias de desenvolvimento dos estados considerados. A data de início apresenta no quadro é a data da lei ou decreto que originou o programa, após esta data a grande maioria dos estados promoveu alterações na legislação, complementando ou modificando a mesma.

Região / Estado		Início	Programa
Região Nordeste	Bahia	2001	DESENVOLVE – Programa de Desenvolvimento Industrial e de Integração Econômica do Estado da Bahia
	Ceará	1979	FDI – Fundo de Desenvolvimento Industrial do Ceará
	Pernambuco	1999	PRODEPE – Programa de Desenvolvimento do Estado de Pernambuco
Região Sudeste	Espírito Santo	2002	INVEST-ES – Programa de Incentivo ao Investimento no Estado do Espírito Santo
	Minas Gerais	2002	Investe Minas

² Conforme Nascimento (2002) “Guerra fiscal” é a expressão utilizada para definir a disputa entre as unidades da federação com o objetivo de atrair investimentos da iniciativa privada para seus domínios. A forma adotada pelos governos tem sido mediante concessões de benefícios fiscais, de infra-estrutura e financeiros às empresas interessadas em investir ou se transferir para estes estados.

	Rio de Janeiro	1997	Estado possui diversos programas de incentivos fiscais, separados em: Programas Genéricos: Rioinvest e Rioindústria Programas Setoriais: Autopeças e Ind. Naval, Plásticos, Informática, Aeronáutica, Fármacos e Química Fina, Têxtil e Confecções, Fonográfico, Moveleira, Petróleo e Petroquímica, Telecomunicações e Eletroeletrônicos e Metal-Mecânico. Programas Regionais: Rionorte-Noroeste, Riosolidário, Moedaverde Frutifica e Pró-Sepetiba.
Região Sul	Paraná	2003	Programa Bom Emprego
	Rio Grande do Sul	2003	FUNDOPEM – Fundo Operação Empresa do Estado do RGS INTEGRAR – Programa de Harmonização do Desenvolvimento Industrial do RGS RS Competitivo
	Santa Catarina	2002	PRODEC – Programa de Desenvolvimento da Empresa Catarinense

Fonte: Secretaria de Desenvolvimento dos estados

Quadro 1 – Nome dos programas de desenvolvimento industrial por região, estado e data de implantação

A partir dos dados analisados, percebe-se que a grande maioria dos Programas de Desenvolvimento Industrial, dos estados pesquisados, apresenta uma diferenciação em relação ao tipo de benefício concedido em relação à localização geográfica do investimento em seu território, fornecendo benefícios adicionais às empresas localizadas fora de sua região metropolitana, incentivando com isso a interiorização da economia em sua região geográfica.

A partir dos dados analisados, percebe-se que a grande maioria dos Programas de Desenvolvimento Industrial, dos estados pesquisados, apresenta uma diferenciação em relação ao tipo de benefício concedido em relação à localização geográfica do investimento em seu território, fornecendo benefícios adicionais às empresas localizadas fora de sua região metropolitana, incentivando com isso a interiorização da economia em sua região geográfica.

Em relação ao estímulo de interiorização das empresas o IBGE em seu relatório denominado: Estatística do Cadastro Central de Empresas evidencia e considera como uma importante constatação a tendência observada no passado recente, referente ao aumento do número de empresas no interior dos estados, e atribui tal processo em grande parte ao esforço dos municípios de menor porte em atrair novos investimentos, seja através de incentivos fiscais, ou mesmo de infra-estrutura (IBGE, 2004).

O relatório, porém, não menciona os esforços realizados por parte dos governos estaduais para a promoção de interiorização, mas, considerando as particularidades de determinados programas de ofertar benefícios adicionais para estimular a instalação de empresas fora da região metropolitana, é possível que esses também estejam influenciando tal processo.

Em relação aos programas acima identificados, percebe-se que de maneira geral eles se diferenciam em relação: ao tipo de incentivo que fornecem; prazo de benefício e carência para pagamento quando se tratando de financiamento dentre outros aspectos. Desta forma na seqüência é apresentada uma síntese sobre o destino de aplicação dos incentivos pesquisados, limites máximos e mínimos de percentual de incentivos, prazo de concessão, característica em relação à forma, ou seja, se é financiamento do imposto devido (diferimento) ou crédito presumido, prazo para pagamento no caso de financiamento e taxa de juros aplicados. Os dados apresentados foram obtidos através de acesso aos sites dos órgãos responsáveis por cada estado, leitura das leis e decretos relacionados ao assunto bem como, quando necessário, contato com os respectivos órgãos através de e-mail ou telefone.

O quadro 2 apresenta os dados agrupados por estado e por região geográfica.

Região/Estado		Características dos incentivos fiscais contemplados nos PDI's
Região Nordeste	Bahia	Destinado a projetos de expansão, revitalização ou modernização. Prevê prazos de fruição do benefício entre 8 e 12 anos. Oferece dilatação do imposto a pagar com prazo de carência de até 6 anos, corrigidos pela TJLP bem como possibilidade de diferimento do imposto devido (BAHIA, 2005).
	Ceará	Destinados ao financiamento de capital de giro em projetos de implantação, ampliação, diversificação de produção, recuperação de empresas e ao estímulo a certificação de qualidade e de patentes industriais. Oferece postergação de 3 anos para pagamento de parte do imposto devido no mês anterior – entre 25% a 75% de seu valor – com atualização monetária pela TJLP (CEARÁ, 2005).
	Pernambuco	Investimento fixo e/ou capital de giro para projetos de implantação, ampliação e revitalização para indústrias e comércio atacadista, considerados prioritários para o estado. Oferece diferimento de até 85% do imposto devido. Prazo de fruição do benefício é de até 15 anos (PERNAMBUCO, 2005).
Região Sudeste	Espírito Santo	Destinados a projetos de implantação, ampliação ou revitalização. Oferece diferimento do ICMS em casos de aquisição de itens para o ativo imobilizado e para importação de matérias-primas e insumos, além de crédito presumido do imposto devido em até 75% para as transações interestaduais e redução da base de cálculo em até 75% nas operações internas, limitado até 60% do investimento total da empresa a ser realizado em um prazo máximo de 12 anos (ESPÍRITO SANTO, 2005).
	Minas Gerais	Implantação, expansão, realocação, modernização de indústrias, empreendimentos comerciais, rurais e de prestação de serviços (MINAS GERAIS, 2005).
	Rio de Janeiro	Instalação, expansão, realocação ou modernização e empresas industriais e agronegócio. Destinados a formação de capital de giro em até 200% do valor fixo investido pela empresa em um prazo de até 5 anos. Oferece possibilidades como: isenção e redução de alíquotas, diferimento do ICMS e recolhimento do ICMS por estimativa por um prazo de até 5 anos. No caso de diferimento os encargos são atualizados pela UFR's RJ mais até 7,5% de juros ao ano com prazo de carência de até 5 anos (RIO DE JANEIRO, 2005).
Região Sul	Paraná	Projetos de implantação, expansão ou revitalização. Consiste em financiar parcela de até 90% do ICMS devido mensalmente pelo estabelecimento incentivado limitado em até 2 vezes o valor do investimento permanente autorizado. Os pagamentos serão realizados após uma carência de 4 anos corrigidos pelo Fator de Correção e Atualização do ICMS fornecido pelo estado (PARANÁ, 2005).
	Rio Grande do Sul	Projeto FUNDOPEM: Financiamento de instalações, ampliações, modernização ou reativação de plantas, em casos excepcionais poderá ser utilizado para financiar capital de giro. Consiste em financiar até 75% do ICMS mensal devido limitado em até 100% do investimento total incentivado em um prazo de até 8 anos. Os pagamentos serão realizados após uma carência de até 5 anos, amortizados em até 96 meses, com correção pelo IPCA-IBGE mais juros de até 6% ao ano. Projeto INTEGRAR: concessão de um percentual de abatimento sobre o valor de cada parcela de amortização do financiamento do FUNDOPEM, inclusive seus encargos quando pagos até a data do vencimento, limitados entre 39% e 75% do valor da parcela devida (RIO GRANDE DO SUL, 2005).
	Santa Catarina	Investimento em ativo imobilizado para projetos de implantação, expansão ou modernização ou reativação das atividades, limitado em ao valor do investimento bruto realizado. Financiamento de até 75% do ICMS devido com vigência para isenção em até 10 anos de início do prazo de fruição. Carência para pagamento de até 10 anos para empresas automotivas e siderúrgicas e de até 4 anos para as demais. Correção é feita pela UFIR mais até 12% de juros ao ano (SANTA CATARINA, 2005).

Fonte: Secretarias de Desenvolvimento dos estados

Quadro 2 – Principais características dos incentivos fiscais contemplados nos Programas de Desenvolvimento Industrial

Por fim, é importante evidenciar, que o governo federal, também possui legislações específicas, relacionadas com a concessão de benefícios fiscais, na tentativa de estimular o desenvolvimento econômico de determinadas regiões do país, porém esse trabalho se restringe em pesquisar os programas estaduais de desenvolvimento industrial.

3.1 Incentivos Fiscais e a ampliação da estrutura de capital

Conforme anteriormente definido a estrutura de capital é constituída pela combinação de fontes internas (capital próprio) e externas (capital de terceiros) e servem para financiar as atividades de investimento de uma empresa.

Considerando a dificuldade e custo de obtenção de capital de terceiros mediante concessão de empréstimo mencionado por Gava e Vieira (2003) e por Lemes Júnior (2002), e, considerando a pouca utilização do mercado acionário como fonte de captação de recursos, no âmbito nacional, o planejamento no sentido de se buscar recursos alternativos a projetos de expansão podem ser considerado.

Pelo exposto no quadro 2 é possível visualizar que uma empresa que se insira em um Programa de Desenvolvimento Industrial que forneça diferimento do imposto, poderá se utilizar de percentuais que variam entre 25% e 90% do ICMS devido no mês anterior com fonte de captação de recurso.

Tais recursos captados pela postergação do pagamento do ICMS, podem ser financiados com prazos de carência para início dos pagamentos variando entre 3 e 10 anos, e, amortização do valor a pagar após a carência de até 96 parcelas. Os encargos que incidem sobre tais diferimento também são diversificados, podendo ser a variação pura de um indicador como TJLT, UFR`s e IPCA ou ainda, a variação de um destes indicadores acrescida de juros que oscilam entre 6% e 12% ao ano, conforme cada estado.

Alguns estados oferecem abatimento do valor a pagar das parcelas a amortizar quando do momento de sua liquidação de até 75% do valor devido.

Além da modalidade de diferimento do ICMS, alguns estados fornecem o crédito presumido de parte do imposto devido no mês anterior, podendo chegar até 85% do valor a pagar deste durante um período de até 15 anos de fruição, sendo esta a forma julgada pela pesquisa como mais atrativa para obtenção de recursos, uma vez que não acarreta encargos e compromissos futuros.

Um ponto importante a ser considerado é que o valor liberado mensalmente pelo estado para as empresas, está vinculado ao volume de geração mensal de ICMS a pagar realizado pela mesma, ao longo do prazo estabelecido para utilização do benefício, sendo assim, a captação nesta modalidade, estará condicionada a ser executada em parcelas que irão estar diretamente relacionadas o volume de geração de ICMS a pagar, podendo com isso, prejudicar o fluxo de recursos necessário para atender o fluxo de despesas exigidos pelos investimentos em questão.

Outro fator que deve ser igualmente observado que é também apresentado por Oliveira e Nakao (2005) é a necessidade de uma profunda avaliação de toda a logística da empresa, pois, os custos com transportes podem vir a inviabilizar a implantação da empresa em um local comparativamente a outro.

4. Análise comparativa dos indicadores

Na seqüência, este artigo passa a analisar os dados coletados aplicados para identificar se os Programas de Desenvolvimento Industrial estão sendo utilizados pelas empresas para atender suas necessidades de capital.

Com base nos dados obtidos, foi medido o percentual de crescimento do número de unidades locais da população selecionada entre os anos de 1996 e 2002. A tabela 2 apresenta os resultados desta etapa da análise.

A apresentação dos dados permite observar que o crescimento do número de unidades locais nesse período foi de 53%, e que os estados pertencentes à amostra pesquisada que apresentam um melhor desempenho comparativamente ao percentual nacional foram: Bahia, Pernambuco, Ceará e Santa Catarina.

A pesar do Estado de São Paulo, estar fora do universo selecionado como amostra, seu crescimento é igualmente destacado na tabela, por se tratar do maior estado brasileiro no que se refere á números econômicos, podendo servir como padrão de referência.

Estados	Unidades Locais: ano 1996	Unidades locais: ano 2002	Percentual de crescimento
Bahia	130.364	248.800	91%
Pernambuco	81.218	133.326	64%
Ceará	95.235	155.949	64%
Santa Catarina	178.013	278.975	57%
Paraná	264.633	404.888	53%
Rio Grande do Sul	372.440	562.353	51%
Espírito Santo	69.645	101.696	46%
Minas Gerais	429.581	625.820	46%
Rio de Janeiro	279.126	390.118	40%
São Paulo	1.087.225	1.602.315	47%
Brasil	3.248.174	4.963.096	53%

Fonte: IBGE (2004)

Tabela 2 – Percentual de crescimento entre 1996 e 2002, por unidade da federação entre cem e setecentas mil unidades locais no ano de 2002, em ordem crescente de percentual de variação

Continuando com a análise, o próximo passo consiste na determinação do percentual de crescimento do PIB entre os anos de 1996 e 2002. A tabela 3 apresenta a evolução, em percentual, referente aos nove estados pertencentes à amostra.

Ao analisar a evolução do PIB, pode-se observar a partir dos dados apresentados que: a) todos os estados pertencentes a amostra apresentam um percentual superior ao nacional; b) os estados do Paraná, Espírito Santo e Santa Catarina, apresentam-se mais eficientes na geração de riqueza, mesmo não estando entre os três melhores no que se refere à evolução do número de unidades locais; c) o estado de Pernambuco, apesar de ser o segundo no número de unidades locais não teve uma similar evolução de seu PIB e d) o estado de São Paulo ficou a baixo do índice nacional.

Estado	Variação do PIB	Estado	Variação do PIB
Paraná	30,0%	Rio G. do Sul	18,9%
Espírito Santo	29,5%	Rio de Janeiro	17,3%
Santa Catarina	26,1%	Pernambuco	17,0%
Bahia	20,6%		
Minas Gerais	20,6%	São Paulo	13,6%
Ceará	18,1%	Brasil	15,4%

Fonte: IPEA (2005)

Tabela 3 – PIB dos estados pesquisados – variação entre os anos de 1996 e 2002 em percentual e em ordem decrescente

A última relação proposta diz respeito ao crescimento do nível de mão-de-obra assalariada. Considerando que o crescimento médio nacional entre os anos de 1996 e 2002 foi de 28%, a tabela 4, apresenta a evolução percentual comparativa ao número de pessoas ocupadas nos estados pesquisados entre os anos de 1996 e 2002.

Em relação ao número de pessoas ocupadas, é importante observar que os valores são formados somente pelos empregados assalariados.

O crescimento do número de empregos em um estado acima da média nacional ou em detrimento de outro, pode ser explicado em parte, pelo nível de prioridade que os estados dão à geração de emprego dentro dos pré-requisitos de concessão dos incentivos. Nesse sentido, os estados de Santa Catarina e Bahia se destacam positivamente, já Pernambuco, Rio Grande do Sul e Rio de Janeiro se destacam de forma inversa, apresentando crescimento inferior à média nacional.

Estado	% de variação	Estado	% de variação
Santa Catarina	44%	Pernambuco	20%
Bahia	41%	Rio G. do Sul	19%
Ceará	36%	Rio de Janeiro	9%
Espírito Santo	35%		
Paraná	28%	São Paulo	15%
Minas Gerais	27%	Brasil	24%

Fonte: IBGE (2004)

Tabela 4 – Evolução do número pessoas ocupadas entre o ano de 1996 e 2002 – em percentual, por estado e ordem decrescente de valores – índice base 1996 = 100

Um fator que pode influenciar os resultados aqui apresentados é o fato dos estados pesquisados terem implantado seus programas de desenvolvimento em períodos distintos.

Mesmo não sendo objetivo do trabalho, foi constatado que, os três estados que mais ampliaram seu número de unidades locais no período analisado, não obtiveram igual desempenho em relação à geração de emprego e riqueza.

Por outro lado, percebeu-se uma tendência de queda da representatividade do estado de São Paulo, nas três tabelas elaboradas. É possível que a ascensão de alguns estados tenha ocorrido em detrimento à queda desse, que por sua vez, sofre com problemas de ordem estrutural, como trânsito e rodízio de veículos na capital, alto custo com pedágios nas estradas estaduais, elevado nível de violência bem como barreiras relativas a forças sindicais.

O destaque dos estados da Bahia, Espírito Santo e Paraná, podem estar relacionados com esta “perda de força” do estado paulista, decorrente de sua proximidade geográfica. Pois as empresas, ao migrarem para regiões que estrategicamente lhe forneçam benefícios fiscais, locacionais, financeiros e de infra-estrutura ainda assim, possivelmente optam em ficar próximo a esse estado, por seu poder econômico que é estrategicamente imprescindível para estas empresas.

5. Considerações Finais

A presente pesquisa teve como objetivo identificar e conhecer as principais características dos incentivos fiscais da amostra selecionada, capazes de contribuir para a obtenção de recursos destinados a formação da estrutura de capital das empresas. De forma secundária, apresentou uma análise do crescimento do número de unidades locais, PIB e mão-

de-obra nesses estados, na tentativa de obter alguma evidência através dos resultados no que se refere à utilização por parte das empresas de tais benefícios.

A partir da leitura da legislação referente aos Programas de Desenvolvimento Industrial, dos estados pesquisados, percebe-se que os benefícios fiscais contemplados nesses programas, podem ser de grande importância para otimização dos recursos financeiros necessários ao processo de ampliação da estrutura de capital de empresas que pretendem fazer projetos de investimento e necessitam de fontes externas de financiamento.

A pesar de não ter sido foco da pesquisa, vale ressaltar que os Programas de Desenvolvimento Industrial dos estados pesquisados, contemplam vários outros benefícios igualmente relevantes, como de infra-estrutura e cessão ou venda de terrenos e/ou galpões industriais.

Concluiu-se a partir da análise dos indicadores relacionados ao número de unidades locais, PIB e pessoas ocupadas, que as empresas estão tomando conhecimento dos programas e se utilizando de seus benefícios tal percepção também é feita pelo IBGE, que se restringiu, porém, a esfera municipal.

Salienta-se, contudo que é imprescindível aliar a um bom programa de incentivo fiscal, outros fatores relevantes como: proximidade com o mercado consumidor e/ou fornecedor; existência de mão-de-obra qualificada para o processo produtivo e infra-estrutura básica dentre outros, para a efetiva otimização de todos os recursos ofertados pelo estado.

Existe no Brasil, uma carência de pesquisas nesta área, diferente do que foi percebido em relação principalmente às pesquisas realizadas nos Estados Unidos sobre esse assunto. Desta forma possíveis pesquisas posteriores poderiam aprofundar e comparar as legislações existentes a cerca do assunto.

Referências

BAHIA. Bahiainvest, disponível em: < <http://www.bahiainvest.com.br/port/incentivos/incentivos.asp>> acesso em: 20 mar. 2005.

BRUNER, Richard. Comparing states' use of tax incentives. *Electronic News*, EUA, v. 44, n. 2231, ago. 1998. Disponível em: < <http://www.periodicos.capes.gov.br/> >. Acesso em: 28 jan. 2005.

BUENO, Francisco da S. *Grande dicionário etimológico-prosódico da língua portuguesa*. . v. 4. São Paulo: Brasília, 1974.

CEARÁ. Secretaria do Desenvolvimento Econômico – SDE. Disponível em: <<http://www.sde.ce.gov.br>> acesso em: 27 jan. 2005.

ESPÍRITO SANTO. Secretaria do Estado da Fazenda – SEFAZ. Disponível em: <<http://www.sefaz.es.gov.br/LegislacaoOnline/lpext.dll?f=templates&fn=main-h.htm&2.0>> Acesso em: 17 jan. 2005.

FAULK, Dagny. Do state economic development incentives create jobs? an analysis of state employment tax credits. *National Tax Journal*, EUA, v. 55, n. 2. 2002. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>>. Acesso em: 28 jan. 2005.

GAVA, Alexandre M.; VIEIRA, Kelmara M. Investimento, lucratividade e endividamento: o que financiou o crescimento das empresas brasileiras pós plano real? *Revista Eletrônica de Administração*, v. 9, ed. 35, set./out. 2003. Disponível em: Disponível em: < <http://www.periodicos.capes.gov.br/> >. Acesso em: 28 jan. 2005.

GITMAN, Lawrence J. *Princípios de Administração Financeira*. 7. ed. São Paulo: Harbra, 1997.

HAHN, Kurt. When and when not to use incentives to attract business or to retain existing business. *Government Finance Review*. EUA, v. 12, 1996. Disponível em: < <http://www.periodicos.capes.gov.br/> >. Acesso em: 30 jan. 2005.

LEMES JUNIOR, Antônio B.; RIGO, Cláudio M.; CHEROBIM, Ana Paula M. *Administração Financeira: princípios, fundamentos e práticas brasileiras*. 5. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002.

LEITE, Helio de Paula. *Introdução à Administração Financeira*. São Paulo: Atlas, 1982.

MINAS GERAIS. Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico. Disponível em: <<http://www.mg.gov.br/portalmg/do/empresa?op=filtroForm&coEstruturaPai=4> > Acesso em: 20 mar. 2005.

NASCIMENTO, Sidnei Pereira do. Lei de Responsabilidade Fiscal, Reforma Tributária e Impostos na guerra fiscal: uma análise empírica para o estado do Paraná. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, Curitiba, n. 103, p. 61-77, jul./dez. 2002. Disponível em: < <http://www.periodicos.capes.gov.br/> >. Acesso em: 30 jan. 2005.

NETO ASSAF, Alexandre; MARTINS, Eliseu. *Administração Financeira: as finanças das empresas sob condições inflacionárias*. São Paulo: Atlas, 1986.

OLIVEIRA, Rafael A. de; NAKAO, Silvio H. Planejamento tributário com mudança de local: um estudo de caso. *Anais do IX Congresso Internacional de Custos*, Florianópolis, Brasil, nov. 2005.

PARANÁ, Secretaria da Indústria, do Comércio e Assuntos do Mercosul – SEIM. Disponível em < <http://www.pr.gov.br/seim> > Acesso em 17 jan. 2005.

PERNAMBUCO. Secretaria da Fazenda. Disponível em: < <http://www.sefaz.pe.gov.br> > Acesso em: 13 dez. 2004.

REGUEIRA, Krongnon Wailamer de S. A Política Industrial nos anos 90 e a alocação de recursos produtivos: guerra e renúncia fiscal. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, Curitiba, n. 104, p. 61-78, jan./jun. 2003. Disponível em: < <http://www.periodicos.capes.gov.br/> >. Acesso em: 28 jan. 2005.

RICHARDSON, Roberto J. et al. *Pesquisa social: métodos e técnicas*. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1989.

RIO DE JANEIRO. Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico – SEDET. Disponível em: < <http://www.sedet.rj.gov.br> > Acesso em: 17 jan. 2005.

RIO GRANDE DO SUL, Secretaria do Desenvolvimento e dos Assuntos Internacionais – SEDAI. Disponível em: <<http://www.sedai.rs.gov.br>> Acesso em: 17 jan. 2005

ROSS, Westerfield J. *Administração Financeira*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

ROYAL, Weld. Money for Jobs: communities globally are offering a wide range of incentives to attract and retain business. *Industry Week*. EUA. v. 249, n.7, p. 73-76, abr.2000. Disponível em: < <http://www.periodicos.capes.gov.br/> >. Acesso em: 28 jan. 2005.

SANTA CATARINA, Secretaria de Estado Fazenda. Disponível em: < <http://sef.sc.gov.br> > acesso em: 27 jan. 2005.

SÃO PAULO. Secretaria do Estado da Fazenda. Disponível em: <http://www.saopaulo.sp.gov.br/linha/sec_fazenda.htm > acesso em: 17 jan. 2005.

TRACY, John A. *Finanças: Idéias inovadoras e dicas que realmente funcionam*. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

WEISS, Daniel A. Improve Financial Performance with business tax incentives. *Strategic Finance Magazine*, EUA. n. 83, v. 5, p. 42-47. nov./2001. Disponível em: <<http://www.periodicos.capes.gov.br/>> . Acesso em: 28 jan. 2005.