PRODUÇÃO BNDES

BNDES
23 MAI 2000
AP/COPED
Centro de Pesquisa e Dados

INFORME-SE

BNDES FINAME BNDESPAR

SECRETARIA PARA ASSUNTOS FISCAIS nº 4 - Janeiro 2000

INFORME-SE
V 0000 N 0004 - 01/2000
BNDES
1252490 12
AP/COPED

REFORMA TRIBUTÁRIA

GUERRA FISCAL: COMPETIÇÃO TRIBUTÁRIA OU CORRIDA AO FUNDO DO TACHO ?

Esta nota aborda algumas distorções provocadas pela chamada guerra fiscal entre os Estados brasileiros, especialmente em torno do imposto estadual sobre circulação de mercadorias - o ICMS. Constitui um breve sumário da literatura mais recente sobre o tema, inclusive internacional, do mesmo modo que recorre a estatísticas recentemente divulgadas sobre a evolução das contas regionais e estaduais.

Primeiro, argumenta-se que a generalização das estratégias de concessão de benefícios e de retaliação anulam ganhos iniciais eventuais, levando, dentre outros problemas: à piora das finanças estaduais e maior dependência efetiva de transferências federais; à distorções na oferta de bens; ao desenvolvimento de atividades *rent-seeking*; à distorções na tomada de decisão sobre a localização da empresa; à desvirtuação das vantagens comparativas locais e prioridade às empresas entrantes em detrimento das preestabelecidas.

Segundo, à luz da evolução recente das contas regionais, é questionável o argumento redistributivista - a guerra fiscal como instrumento para desenvolvimento das regiões pobres. O mais provável é que a medida em que incentivos são disseminados, inclusive com a participação crescente dos Estados mais desenvolvidos, o efeito final redistributivo da guerra fiscal torna-se neutro. Estatísticas recentes do PIB por Estado não evidenciam uma desconcentração da renda nacional. Alguns Estados menos desenvolvidos e que notoriamente foram mais agressivos na guerra fiscal chegaram a sofrer perdas em suas participações no PIB nacional, inclusive industrial.

Se todos os Estados parassem de conceder incentivos, todos ganhariam; mas, se um se abstém e outro continua, aquele que se absteve perde. Nessas circunstâncias, perdem força meras proibições legais. É necessário alterar a sinalização tributária e econômica percebida pelos Estados para evitar que suas ações individuais contrariem o interesse nacional.

1- O QUE É A GUERRA FISCAL ?

A alínea *g* do inciso XII do artigo 155 da Constituição de 1988 atribui à lei complementar competência para "regular a forma como, mediante deliberação dos Estados e do Distrito Federal, isenções, incentivos e benefícios fiscais serão concedidos e revogados." A lei complementar nº 24, de 1975, recepcionada pela atual Constituição, veda a concessão de incentivos relacionados ao ICMS, salvo nos casos previstos em convênios celebrados no âmbito do CONFAZ, cuja aprovação depende de decisão unânime dos Estados. Não obstante, os governos estaduais vêm concedendo incentivos à revelia do CONFAZ, competindo entre si para abrigar novos empreendimentos.

Esta competição ocorre mediante manipulação dos respectivos ICMS e mediante concessão de benefícios disfarçados na forma de empréstimos subsidiados e até participações acionárias. O principal efeito desta "guerra" tem sido a redução da receita estadual efetivamente disponível, como um todo, e o aumento das pressões fiscais dessas esferas de governo sobre a União. Além disto, distorções imperceptíveis a olho nu afetam a alocação de recursos escassos na economia.

2 - EFEITOS NAS FINANÇAS PÚBLICAS

Esta competição vem prejudicando as finanças estaduais bem como a provisão pública de bens e serviços, muitos deles importantes insumos do processo de produção. Além disto, a guerra cria

Não reflete necessariamente as opiniões do BNDES. *Informativo apenas para subsidiar análises da SF.*
Preparado por Sérgio Guimarães Ferreira. Distribuição autorizada por José Roberto Afonso.
Maiores informações e esclarecimentos, consultar: site da SF na intranet do BNDES; o site do "Banco Federativo" na internet (http://federativo.bndes.gov.br); e-mail: sfiscal@bndes.gov.br ; ou fax. 21.533-1588.

BNDES/PR
EX.: 1252490 1
AC.: 125237

conflitos na federação. No curto prazo, o Estado que deflagra a guerra fiscal se beneficia. No longo prazo, a generalização do conflito faz com que os ganhos iniciais desapareçam. Incentivos fiscais perdem seu poder de estímulo e transformam-se em meras renúncias de arrecadação. Em face da homogeneização potencial dos benefícios fiscais, no longo prazo as empresas passam a escolher sua localização somente em função das condições de mercado e de produção, que incluem a qualidade da infra-estrutura e dos serviços públicos oferecidos e o nível de qualificação da mão-de-obra.

Concomitantemente, com o aumento das renúncias fiscais, os Estados de menor poder financeiro perdem capacidade de prover serviços e a infra-estrutura de que as empresas necessitam para produzir e escoar a produção. As batalhas da guerra fiscal passam a ser vencidas somente pelos Estados mais desenvolvidos, que têm poder financeiro, sendo, por isso, capazes de suportar o ônus das renúncias e, ainda assim, assegurar razoável qualidade dos serviços públicos.

Deste modo, do ponto de vista da Federação, a guerra fiscal é extremamente prejudicial. Primeiro, porque ao reduzir a receita tributária dos Estados, aumenta a pressão por transferências fiscais da União[1]. Na realidade, a própria intensidade da guerra fiscal dependerá da percepção, pelos governos estaduais, de leniência do governo federal na concessão de transferências voluntárias[2]. Segundo, porque no longo prazo pode induzir a concentração regional da produção (ao contrário do que preconizam seus defensores), interferindo perversamente na tendência histórica de descentralização.

3 - DISTORÇÕES NA EFICIÊNCIA ALOCATIVA

Além da aparente neutralidade distributiva no longo prazo, e dos efeitos perversos sobre as finanças públicas no curto prazo, a literatura associa guerra fiscal à ineficiência na alocação de recursos. Estudo recente do Banco Mundial[3] a respeito dos incentivos fiscais do governo cearense a empresas que se instalem no Estado chega a conclusões bastante interessantes sobre os efeitos desta política.

1) incentivos tributários são viesados para grandes firmas: a razão é que existem substanciais custos de transação em buscar e obter incentivos. Somente grandes firmas são capazes de suportar esses custos.

2) Projetos aprovados tendem a ser intensivos em capital, ou seja, tem proporções capital/trabalho muito altas.

3) incentivos baseados em ICMS discriminam contra firmas estabelecidas. Isto decorre da idéia de atrair novas firmas para o Estado. Consequentemente, cria-se uma vantagem artificial para firmas entrantes no mercado. As firmas estabelecidas, assim, acabam migrando para Estados vizinhos (usufruindo de benefícios similares) para exportar para o Ceará a preços mais vantajosos, mesmo apesar dos custos de transporte.

4) "o esquema gera uma possível tendência para postergar modernização ou investimento de expansão da planta por firmas funcionando sob regime de incentivos fiscais." Investe-se em atividades lobistas para manter vantagens fiscais por mais tempo, em vez de se investir em escala ou melhoria de produtos. O estudo, contudo, não apresenta fortes evidências de que isto de fato esteja ocorrendo.

Além das mencionadas pelo estudo do Banco Mundial, outras distorções que potencialmente vêm associadas com incentivos fiscais em geral são:

5) desenvolvimento de atividades *rent-seeking*, que sobrevivem em função da multiplicidade e confusão dos critérios para elegibilidade para os benefícios (gastos com contabilidade, advogados e lobistas estão entre estas atividades).

6) distorções locacionais: firmas escolhem sua localização baseado em incentivos fiscais e não em função da oferta de fatores de produção disponível. Existe um custo econômico invisível, que consiste na perda de produtividade do capital da firma, compensada pelo incentivo fiscal. Assim, o contribuinte local carrega o peso deste custo econômico, seja porque a oferta local de bens públicos cai ou porque algum imposto é aumentado para compensar pela perda de arrecadação.

7) distorção na composição do gasto público. Isto é, em estágios avançados a guerra fiscal passa a se dar em torno dos dispêndio em infra-estrutura, em detrimento do gasto social, aumentando a regressividade do gasto público. **Keen & Marchand (1997)** mostram, em um modelo teórico, que um resultado da competição fiscal é causar uma composição ineficiente do gasto público. Particularmente, pode ocorrer uma queda da participação do gasto social (construção de escolas, hospitais, saneamento básico), que dá lugar a uma maior participação de gastos *productivity-enhancing*, ou seja que viabilizem um aumento da produtividade

[1] A redução da arrecadação estadual com ICMS em virtude da guerra fiscal acaba gerando pressões para mudanças da estrutura do ICMS. Um exemplo disso são as recentes pressões dos Estados por modificações da Lei Complementar 87/96, que desonera exportação e compras de bens de capital.

[2] Assim, este pode ser tratado como um problema de *moral hazard*

[3] **Tyler(1998)** propõe substituição de um sistema de benefícios fiscais *ICMS-based*, por um outro baseado em isenções de contribuições sobre folha salarial (caso em que o governo do estado remeteria a diferença para o tesouro nacional). Em outras palavras, ele propõe subsídios para trabalhadores desqualificados.

1252490/2

marginal do capital[4]. **Lemgruber (1999)** cita que alguns Estados, no Brasil, doam terrenos públicos às empresas, "além de providenciarem toda infra-estrutura de escoamento da produção ...". Estados mais ricos tem óbvia vantagem, quando a competição interestadual atinge este estágio.

8) distorção das vantagens comparativas: um exemplo seria o Estado do Piauí dar isenção fiscal para uma instalação de uma planta fabricante de fibra ótica (com alto conteúdo tecnológico), ao custo de um aumento do ICMS para os produtores de óleo de babaçu.

Em termos gerais, ineficiência econômica resulta quando a ação individual afeta diretamente o nível de satisfação de outro agente. Dado que na escolha de seu comportamento ótimo, indivíduos não internalizam o "mal" que causam ao vizinho, o resultado de sua ação não será ótimo do ponto de vista social[5] (embora possa ser do ponto de vista individual). Dado que a decisão da alíquota de ICMS ótima não leva em conta .o prejuízo que sua imposição gerará no Estado vizinho, esta alíquota será fixada em nível diferente do que seria eficiente. Isso implicaria, dentre outros efeitos, uma oferta de bens públicos abaixo do socialmente desejável[6].

A experiência internacional é rica em casos de guerra fiscal. **Break(1967)** deixa claro isso no seguinte depoimento sobre o caso dos Estados Unidos. "O problema é que Estados e governos locais têm engajado há algum tempo em crescente competição por novos negócios.... Competição tributária, em resumo, tende a produzir um geralmente baixo nível de esforço tributário local ou *uma estrutura tributária estadual com fortes elementos regressivos.*"

A regressividade na estrutura tributária, mencionada no parágrafo acima, decorre do fato de que Estados tentam atrair fatores móveis através de redução da alíquota. Ao mesmo tempo, para manter o orçamento proximamente equilibrado, sobretaxam os fatores menos móveis. Contudo, capital é geralmente mais volátil do que trabalho, especialmente trabalho menos qualificado[7]. De acordo com **Inman & Rubinfeld (1996)** , "um viés em direção a estrutura tributária regressiva em economias públicas descentralizadas é bem documentado[8]."

4 - EFEITO REDISTRIBUTIVO

Por sua vez, o argumento principal de descentralização regional da economia, defendido pelos advogados de tal processo de renúncia fiscal, é questionável. Na realidade, o que tem ocorrido é justamente o oposto, ou seja, uma reconcentração da economia brasileira nos últimos cinco anos, em direção à região Centro/Sul, conforme estudo do IPEA parece mostrar[9]. A partir da análise simples dos dados não é possível deduzir se a deflagração da guerra fiscal pelos Estados mais pobres atinge o objetivo inicial de atrair capital, e por conseqüência, produção para suas fronteiras. Contudo, é possível se inferir que o argumento base da defesa da guerra fiscal não é tão evidente quanto poderia parecer num primeiro momento. E a razão é simples. A generalização do conflito, em um processo de "corrida ao fundo do poço" - o que a literatura denomina *race to the bottom*, ver **Oates (1999)** - faz com que as decisões de localização das empresas voltem-se para a qualidade do gasto público em infra-estrutura e na qualidade do capital humano, e não para os benefícios fiscais temporários. Nesta hipótese plausível, Estados ricos têm clara vantagem sobre Estados pobres.

Existe uma diversidade de fatores que afetam a distribuição regional da renda em um país: *business cycle*, composição do gasto público e transferências, são mais predominantes no curto prazo. No longo prazo, investimentos educacionais e em capital humano em geral e grau de abertura da economia predominam. A questão que se discute aqui é que efeito isenções tributárias tem tido na determinação do padrão de convergência da renda nacional[10] entre os Estados.

A tabela 1 (vide anexo estatístico) mostra como a distribuição da renda nacional tem se comportado nos últimos 13 anos. Na realidade, este período é potencialmente interessante para se analisar efeitos das isenções tributárias porque contém dados de antes e depois da promulgação da Constituição de 1988, que passou a permitir que os Estados fixassem,

[4] O que está se afirmando aqui é que a reação estadual à guerra fiscal leva a uma combinação entre os dois tipos de gasto que não é eficiente. Aumento de 1$ em gastos "*productivity-enhancing*" implicam em queda de $1 nos recursos destinados a desenvolvimento social. A combinação ótima tem que levar em conta os benefícios sociais marginais gerados por cada $1 gasto.

[5] Isso porque existem custos sociais ignorados em sua decisão. Outro modo de ver isso é dizer que existe a ausência de um mercado para o malefício gerado pelo indivíduo, o que causa ineficiência do ponto de vista social.

[6] Este resultado depende crucialmente da hipótese de que governos estaduais não pressionarão por mais recursos da União, o que é mais próximo do que ocorre no Brasil.

[7] Dentro da categoria capital, existem diferentes graus de mobilidade. Capital de curto prazo (financeiro) é usualmente extremamente sensível a variações na taxa de retorno, ao passo que capital físico (pré-instalado) tem oferta mais inelástica.

[8] Estudos empíricos em países desenvolvidos mostram que a alíquota efetiva de imposto de renda é um importante determinante na escolha do local de residência para pessoas com altos salários. Ou seja, ricos aproveitam melhor os incentivos fiscais do que pobres.

[9] Para detalhes, ver **Silva & Medina (1999).**

[10] Existe uma longa literatura na área de teoria de crescimento que estuda padrões de convergência da renda percapta entre regiões e países. Existe dentro desta literatura um grande debate teórico e empírico se benefícios fiscais aceleram esta suposta tendência à convergência.

mediante lei própria, suas alíquotas internas (a constituição de 1967 colocava nas mãos do Senado Federal a competência para fixar alíquotas do imposto, como forma preventiva de guerra fiscal). Mais importante do que isso, o acirramento da guerra fiscal no período pós-1988 deve-se a um aumento da representatividade política dos Estados[11]. A tentativa de coordenação dos regimes tributários através do CONFAZ acaba fracassando porque o prêmio para estratégias não cooperativas é muito grande[12].

Conforme a tabela 1 deixa a entender, a região sudeste reverteu a tendência declinante. Sua participação no PIB do país que, diminuíra de 65,6% para 59,1% entre 1970 e 1985, subiu para 59,4% ao final de 1998. Noutro extremo, a participação da região Nordeste, que havia subido de 11,7% para 13,5% do PIB entre 1970 e 1985, decresceu para 12,7% em 1998.

Na tabela 3, é apresentada série da distribuição do PIB por Estado. Na região nordeste, as perdas de participação estão concentradas nos Estados da Bahia (caiu de 5,1% para 4,1%), Pernambuco (queda de 2,5% para 2,3%) e Sergipe (de 0,69% em 1985 para 0,5%). Um fato curioso é que dos Estados que têm se mostrado mais agressivos quanto a manutenção da guerra fiscal[13], apenas o Ceará teve sua participação no PIB aumentada, de 1985 a 1998. Na região Nordeste, já citamos o caso de Bahia e Pernambuco. Na região Centro-Oeste, todos os Estados ganham exceto Goiás, que tem sua participação decrescida de 2,0% para 1,9%. Na região sul, todos perdem. Em particular, o Rio Grande do Sul tem sua participação decrescida de 7,9% para 7%.

Dado que a guerra fiscal se concentra predominantemente sobre o setor industrial, alguém poderia argumentar que o comportamento da produção industrial foi diferente do observado acima. Na realidade, o movimento de reconcentração industrial é ainda mais forte, como mostra a Tabela 4[14]. A região Sudeste aumentou sua participação de 66,3% para 68,9,2%, de 1985 para 1998. A região Nordeste, por sua vez, tem sua participação significativamente decrescida de 11,2%, em 1985, para 7,9%[15], em 1998.

Fica claro que, quando muito, a guerra fiscal não contribuiu para reduzir as desigualdades regionais da produção industrial. A análise por Estado parece indicar exatamente o oposto[16]. Estados que praticaram intensamente isenções tributárias na maior parte dos casos foram justamente aqueles onde o processo de "desindustrialização relativa" foi mais intenso[17].

A literatura internacional a respeito do assunto dá respaldo a tais desconfianças. **Feldstein & Wrobel (1998)** apresentam evidência recente para os Estados Unidos sugerindo que tentativas de governos estaduais de redistribuir renda são largamente mal sucedidas[18].

5 – CONCLUSÃO

Pelo que foi argumentado aqui, estamos diante do clássico problema do "dilema dos prisioneiros", em que a não cooperação é a estratégia que rende a melhor recompensa, em qualquer contingência. Assim, a alteração deste equilíbrio perverso requer se alterar a estrutura de incentivos à participação na guerra.

A minimização do estímulo para que um Estado participe da guerra fiscal requer que se transforme o ICMS em um imposto sobre consumo também do ponto de vista do governo estadual, ou seja, requer a implantação do princípio de destino. Caso contrário, a combinação de autonomia federativa de um lado, com arrecadação do ICMS pelo princípio de origem, do outro, poderá transformar o que começou como uma competição tributária em uma corrida ao fundo do tacho, dadas as potenciais implicações sobre a eficiência econômica e sobre a distribuição de renda do país.

[11] Esta dimensão política é bem explorada por **Cavalcanti & Prado (1998)**.

[12] O mal funcionamento do CONFAZ pode ser explicado pelas mesmas razões pelas quais cartéis com muitos membros tem vida curta, ainda mais quando as regras de punição para o desvio não existem ou não são aplicadas.

[13] Rio Grande do Sul, Paraná, Espírito Santo, Goiás, Bahia, Pernambuco e Ceará.

[14] Idealmente, deveríamos adotar apenas o PIB da indústria de transformação, mas estes dados não estão disponíveis com tal nível de desagregação. A utilização do PIB industrial geral não é conveniente aqui porque este inclui construção civil e energia elétrica, atividades que não são objeto de guerra fiscal.

[15] Deve-se notar, contudo, um aumento da participação da região nos últimos dois anos.

[16] Os exemplos de sempre respaldam o argumento. Bahia, por exemplo, tem sua participação no PIB industrial caindo de 4,2%, em 1985, para 2,1%, em 1998. Outros exemplos negativos são Pernambuco, Goiás e Paraná. Em uma série mais longa, no apêndice, observa-se que a participação da Bahia no PIB da industria de transformação retrocede ao nível de 1975, ao longo da década de 90. Para uma análise mais detalhada por região, ver **Affonso e Silva (1995).**

[17] Estas conclusões não são definitivas porque pode-se argumentar que a correlação negativa entre participação no PIB e deflagração de guerra fiscal pode ter causalidade oposta, ou seja, estados fazem guerra fiscal reagindo a um movimento de empobrecimento relativo. Sem dúvida, esta é uma possibilidade. No entanto, pode-se concluir a partir dos dados que fazer guerra fiscal não foi suficiente para reverter o empobrecimento relativo.

[18] Os autores fazem isso no contexto do imposto de renda estadual.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AFFONSO, RUI & SILVA, PEDRO (1995) – "As Federações em Perspectiva – Ensaios Selecionados. Série Federalismo no Brasil. São Paulo, FUNDAP/ENESP, 1995.
BREAK, GEORGE (1967) – "Intergovernmental Fiscal Relations in the United States. Washington DC: Brookings Institution.
CAVALCANTI, C. & S. PRADO (1998) – "Aspectos da Guerra Fiscal no Brasil " – IPEA/FUNDAP.
FELDSTEIN, MARTIN & WROBEL, MARIAN (1998) – "Can State Taxes Redistribute Income ? " – Journal of Public Economics, 68:3.
INMAN, ROBERT & DANIEL RUBINFELD (1996) – Designing tax Policy in Federalist Economies: an overview", Journal of Public Economics, 60:3.
KEEN, M. & M. MARCHAND (1997) – "Fiscal Competition and the Pattern of Public Spending", Journal of Public Economics 66, 33-53.
LEMGRUBER , ANDREA (1999) – "A Competição Tributária em Economias Federativas: aspectos teóricos, constatações empíricas e uma análise do caso brasileiro" – Março/1999.- Dissertação de Mestrado – UnB.
OATES, WALLACE (1999) – "An Essay on Fiscal Federalism " – Journal of Economic Literature – Vol. 37 .
SILVA, ANTÔNIO & MEDINA, MÉRIDA (1999) – "Produto Interno Bruto por Unidade da Federação" – Texto para Discussão Nº 677 – IPEA
VARSANO, RICARDO (1995) - "A Tributação do Comercio Interestadual: ICMS versus ICMS Partilhado," Texto para Discussão No. 382 , IPEA.
TYLER, WILLIAM (1998) – "Promoting Economic Growth in Ceará: a background paper for the World Bank´s Ceará State Economic Memorandum".

OBS: *Post Memorium:* Após a edição deste INFORME-SF, o IBGE publicou estatísticas de distribuição regional da renda que diferem daquelas publicadas em **Silva & Medina (1999)**. Para maiores detalhes, ver Contas Regionais do Brasil – 1985-1997- IBGE.

ANEXO ESTATÍSTICO

Tabela 1 - Estrutura do PIB a Custos de Fatores por Região

Regiões	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1998
NORTE	2,2	2,1	3,2	4,1%	4,9%	4,8%	4,9%
NORDESTE	11,7	11,3	12	13,5%	13,1%	12,5%	12,7%
SUDESTE	65,6	64,2	62,4	59,1%	58,2%	58,9%	59,4%
MG	8,3	8,6	9,3	9,4%	9,5%	9,9%	9,8%
ES	1,2	1,1	1,5	1,7%	1,5%	1,5%	1,5%
RJ	16,7	15,4	14,2	11,7%	12,4%	10,3%	11,1%
SP	39,4	39,2	37,5	36,3%	34,9%	37,1%	37,0%
SUL	16,7	18,1	17	17,7%	16,8%	16,7%	15,9%
CENTRO OESTE	3,9	4,3	5,5	5,6%	6,9%	7,2%	7,2%

FONTE: Silva & Medina (1999); Affonso & Silva (1995)

Tabela 2: Estrutura do PIB Industria de Transformação e Extrativa Custos de Fatores por Estados Selecionados

Regiões	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1998
MG	6,4	6,4	7,8	6,3%	5,4%	6,0%	6,5%
ES	0,5	0,6	0,8	1,5%	1,2%	1,4%	1,5%
RJ	15,7	13,6	10,2	12,0%	13,8%	9,6%	10,3%
SP	58,1	55,9	54,4	46,5%	46,2%	53,6%	50,6%
RS	6,3	7,5	7,7	7,6%	7,3%	7,4%	8,0%
SC	2,6	3,3	3,9	4,1%	4,6%	4,0%	4,4%
PR	3,1	4,0	4,1	4,2%	5,5%	3,5%	3,8%
BA	1,5	2,1	3,1	4,2%	2,1%	2,1%	2,1%
PE	2,2	2,2	1,9	2,2%	1,5%	1,5%	1,6%

FONTE: Silva & Medina (1999); Affonso & Silva (1995)

Tabela 3 : Participação dos Estados no PIB* - 1985-98				
Regiões e Estados	1985	1990	1995	1998
NORTE	**4,1%**	**4,9%**	**4,7%**	**4,8%**
RO	0,5%	0,5%	0,6%	0,7%
AC	0,1%	0,2%	0,2%	0,2%
AM	1,4%	1,4%	1,3%	1,3%
RR	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
PA	1,8%	2,3%	2,2%	2,2%
AP	0,1%	0,2%	0,2%	0,2%
TO	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%
NORDESTE	**13,5%**	**13,1%**	**12,4%**	**12,6%**
MA	0,9%	1,1%	0,9%	1,0%
PI	0,4%	0,5%	0,5%	0,5%
CE	1,6%	1,6%	1,7%	1,8%
RN	0,9%	0,8%	0,8%	0,9%
PB	0,7%	0,8%	0,7%	0,7%
PE	2,5%	2,5%	2,3%	2,3%
AL	0,7%	1,0%	0,8%	0,8%
SE	0,7%	0,6%	0,5%	0,5%
BA	5,1%	4,2%	4,1%	4,1%
SUDESTE	**59,1%**	**58,3%**	**59,3%**	**59,6%**
MG	9,4%	9,5%	9,9%	9,8%
ES	1,7%	1,5%	1,5%	1,5%
RJ	11,7%	12,5%	10,4%	11,1%
SP	36,3%	34,9%	37,5%	37,2%
SUL	**17,7%**	**16,7%**	**16,6%**	**15,9%**
PR	6,3%	6,1%	6,3%	5,8%
SC	3,5%	3,4%	3,2%	3,1%
RS	7,9%	7,2%	7,2%	7,0%
CENTRO OESTE	**5,6%**	**7,0%**	**7,0%**	**7,1%**
MS	1,0%	1,1%	1,4%	1,4%
MT	0,9%	1,0%	1,1%	1,1%
GO	2,0%	2,0%	2,0%	1,9%
DF	1,7%	2,8%	2,6%	2,7%
BRASIL	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**
FONTE: Silva & Medina (1999)				
* Preços de Mercado				

Tabela 4- Estrutura do PIB da Indústria Extrativa e de Transformação a Preços de Mercado				
Regiões e Estados	1985	1990	1995	1998
NORTE	**4,4%**	**5,4%**	**4,4%**	**4,4%**
RO	0,3%	0,1%	0,1%	0,1%
AC	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
AM	2,1%	2,1%	2,0%	2,1%
RR	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
PA	1,8%	3,0%	2,0%	2,0%
AP	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%
TO	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
NORDESTE	**11,2%**	**8,6%**	**7,6%**	**7,9%**
MA	0,8%	1,0%	0,6%	0,6%
PI	0,2%	0,1%	0,2%	0,2%
CE	1,1%	1,0%	1,1%	1,2%
RN	0,7%	0,5%	0,1%	0,1%
PB	0,4%	0,4%	0,3%	0,3%
PE	2,2%	1,5%	1,5%	1,6%
AL	0,6%	1,3%	1,3%	1,3%
SE	0,9%	0,7%	0,4%	0,5%
BA	4,2%	2,1%	2,1%	2,1%
SUDESTE	**66,3%**	**66,5%**	**70,6%**	**68,9%**
MG	6,3%	5,4%	6,0%	6,5%
ES	1,5%	1,2%	1,4%	1,5%
RJ	12,0%	13,8%	9,6%	10,3%
SP	46,5%	46,2%	53,6%	50,6%
SUL	**15,9%**	**17,4%**	**14,9%**	**16,1%**
PR	4,2%	5,5%	3,5%	3,8%
SC	4,1%	4,6%	4,0%	4,4%
RS	7,6%	7,3%	7,4%	8,0%
CENTRO OESTE	**2,2%**	**2,0%**	**2,6%**	**2,7%**
MS	0,4%	0,3%	1,0%	1,0%
MT	0,4%	0,3%	0,2%	0,2%
GO	1,3%	1,3%	1,1%	1,2%
DF	0,1%	0,2%	0,3%	0,3%
BRASIL	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**
FONTE: Silva & Medina (1999); Affonso & Silva (1995)				